

**UNIVERSIDADE DE LISBOA  
FACULDADE DE PSICOLOGIA**



**IMPACTO DAS EMOÇÕES NA TOMADA DE DECISÃO EM CONTEXTO  
FINANCEIRO**

**Karen Michelle Rodrigues Gouveia**

**Mestrado Integrado em Psicologia  
(Secção de Cognição Social Aplicada)**

**2018**

**UNIVERSIDADE DE LISBOA  
FACULDADE DE PSICOLOGIA**



**IMPACTO DAS EMOÇÕES NA TOMADA DE DECISÃO EM CONTEXTO  
FINANCEIRO**

**Karen Michelle Rodrigues Gouveia**

**Dissertação orientada pelo Professor Doutor Mário Augusto Ferreira**

**Mestrado Integrado em Psicologia  
(Secção de Cognição Social Aplicada)**

**2018**

Para mami.

*“El tamaño de tu éxito será del tamaño de tu esfuerzo”*

Francisco de Miranda.

## AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Professor Doutor Mário Ferreira, um sincero agradecimento pelo apoio e paciência com que acompanhou a realização deste trabalho. Agradeço em especial todo o tempo despendido comigo e com as minhas dúvidas, pela paciência de explicar tudo ao pormenor, pelas críticas e sugestões, pela partilha de conhecimento.

À Joana Reis, pelas explicações de programação no *Qualtrics*, pelo apoio e sugestões.

Aos Professores do núcleo de Cognição Social Aplicada, obrigada por dois anos de inspiração e pela capacidade de sempre despertar o meu interesse.

À minha família porque a distância nunca foi impedimento para demonstrarem o vosso apoio. Obrigada pelos valores, pela educação, pelo carinho, pela força, pela preocupação. A papi, a los abuelos, a mis tias, gracias.

Ao meu irmão Roberto, por puxar por mim, mesmo quando eu não queria, pela inspiração, pelos resgastes financeiros, pelos memes que me fizeram rir quando mais precisava de descontraír.

À Nídia, porque estás sempre aí, há mais de 10 anos.

Aos amigos que estiveram sempre comigo. Obrigada por terem partilhado comigo 5 anos de aventuras, alegrias e frustrações inesquecíveis. Valeu a pena.

Àquelas pessoas que me ofereceram uma palavra de força ou um pequeno empurrão naqueles momentos de desespero e frustração. Desejo-lhes toda a sorte do mundo.

Sem vocês eu não seria possível.

Espero sinceramente orgulhar-vos.

A todos o meu mais sincero obrigada!

## RESUMO

Atualmente, os danos causados pela crise económica mundial de 2008-2009 continuam presentes no dia-a-dia dos portugueses. Os meios de comunicação social abordam diariamente temas relacionados com este assunto, tanto de caráter económico como social, que intensificam os sentimentos de preocupação decorrentes deste problema. No entanto, quatro anos após a saída de Portugal deste período de austeridade extrema, as representações sociais relativamente a situação económico-financeira atual do país, parecem adotar uma natureza bipolar. Por um lado, existe uma perspetiva otimista e confiante na melhoria da situação e, por outro lado, existe a perspetiva pessimista que antecipa o futuro surgimento de uma nova crise. Ambas devidamente suportadas pelas notícias transmitidas pelos meios de comunicação social.

Perante este cenário de transição, a presente dissertação procura estudar o impacto de emoções no processo de tomada de decisão em contexto financeiro, nomeadamente, o efeito das emoções resultantes de uma perceção positiva vs. negativa da situação socioeconómica e financeira atual de Portugal, numa tarefa de silogismos. Com este propósito foi desenvolvido um questionário, e aplicado a uma amostra aleatória da população portuguesa (N=118), com idades compreendidas entre os 18 e os 52 anos.

Sabemos que as preocupações financeiras afetam o raciocínio dos indivíduos, uma vez que, estas esgotam os recursos cognitivos disponíveis (e.g., Mani et. al (2013). Devido a isto, esperamos que os participantes recorram ao processamento de tipo 1, pela sua rapidez e automaticidade, o que poderá levar a uma maior utilização de heurísticas e, por consequente, a um maior número de erros.

**Palavras-chave:** *raciocínio, emoção, silogismos, tomada de decisão, crise.*

## ABSTRACT

At present, the damage caused by the world economic crisis of 2008-2009 is still present in the Portuguese lifestyle. Social media discuss topics related to this matter on a daily basis, both economic and social aspects, which intensify the feelings of worry caused by this problem. However, four years after Portugal left this period of extreme austerity, social representations related to the current economic and financial situation of the country, seem to adopt a bipolar nature. On one side, there is an optimistic perspective confident in the improvement of the situation and, on the other side; there is a pessimist perspective that anticipates a new crisis in the future. Both are supported by news exposed by social media.

Before this transition scenario, the present dissertation seeks to study the effect of emotions in the decision-making process in a financial context, particularly, the effect of emotions resulting of a positive versus negative perspective of the current socioeconomic and financial situation in Portugal, in a task of syllogisms. With this purpose, a questionnaire was developed and applied to a random sample of Portuguese population (N=118), aged 18 to 52.

It is known that financial worries affect people's reasoning, given that these exhaust cognitive resources available (e.g., Mani et. al (2013). Due to this, we expect that the participants use the type 1 processing, for their speed and automaticity, which could lead to a bigger utilization of heuristics and, consequently, a bigger number of mistakes.

**Keywords:** Reasoning, emotion, syllogism, decision-making, crisis.

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>2. ENQUADRAMENTO TEORICO.....</b>	<b>12</b>
2.1. A crise económica, as medidas de austeridade e o sobre-endividamento.....	12
2.2. Comportamentos contraproduativos resultantes da preocupação financeira .....	13
2.3. Papel dos meios de comunicação social e opinião pública .....	15
2.4. Efeito das emoções na tomada de decisão .....	17
2.5. Desgaste cognitivo resultante de problemas financeiros.....	18
2.6. Emoção e Raciocínio .....	21
2.7. Debate em Psicologia: as emoções têm um efeito positivo ou negativo no nosso desempenho durante o processo de tomada de decisão? .....	22
2.8. Perceção de Controlo .....	23
2.9. O presente estudo .....	24
<b>3. MÉTODO.....</b>	<b>24</b>
3.1. Participantes .....	24
Quadro 1 .....	25
Estatística descritiva das variáveis sociodemográficas da amostra em estudo.....	25
3.2. Material.....	25
3.2.1. Silogismos.....	25
Quadro 2 .....	26
Exemplo de silogismos válidos/inválidos vs. credível/não credível. ....	26
Quadro 3 .....	26
Agrupamento dos silogismos em congruentes vs. incongruentes. ....	26
3.3. Procedimento .....	27
<b>4. RESULTADOS.....</b>	<b>30</b>

<b>4.1. Check da manipulação .....</b>	<b>30</b>
<b>4.2. Desempenho nos silogismos .....</b>	<b>31</b>
<b>4.3. Confiança nas respostas aos silogismos .....</b>	<b>35</b>
<b>4.4. Atribuição Causal.....</b>	<b>38</b>
<b>5. DISCUSSÃO GERAL.....</b>	<b>40</b>
<b>5.1. Limitações .....</b>	<b>42</b>
<b>5.2. Follow-up.....</b>	<b>43</b>
<b>6. CONCLUSÃO .....</b>	<b>45</b>
<b>7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>45</b>
<b>8. ANEXOS .....</b>	<b>50</b>
“Ao ler os parágrafos apresentados, em que medida se sentiu ...?” .....	54
A quantos estudos respondeu? .....	56
Qual pensa ser o objetivo dos estudos a que respondeu? .....	56

#### **8.1. Anexo A. Lista dos silogismos apresentados**

#### **8.2. Anexo B. Exemplo de notícia para cada tipo de conteúdo**

#### **8.3. Anexo C. Medida utilizada para avaliar o efeito da primação**

#### **8.4. Anexo D. Medida de atribuição causal – Locus de controlo**

#### **8.5. Anexo E. Medida de atribuição causal – Estabilidade**

#### **8.6. Anexo F. Medida de atribuição causal – Controlabilidade**

#### **8.7. Anexo G. Medida de perceção de dificuldades financeiras**

#### **8.8. Anexo H. Medida de orientação política**

#### **8.9. Anexo I. *Debriefing***

#### **8.10. Anexo J. Agregado da lista de emoções em valência positiva vs. valência negativa.**

#### **8.11. Anexo K.**

#### **8.12. Anexo L.**

#### **8.13. Anexo M.**



- 8.14. Anexo N.**
- 8.15. Anexo O.**
- 8.16. Anexo P.**
- 8.17. Anexo Q.**
- 8.18. Anexo R.**
- 8.19. Anexo S.**
- 8.20. Anexo T.**
- 8.21. Anexo U.**
- 8.22. Anexo V.**
- 8.23. Anexo W.**
- 8.24. Anexo X.**

## 1. INTRODUÇÃO

A crise económica mundial de 2008-2009 teve repercussões desastrosas no contexto económico europeu. Países como a Grécia e Portugal, foram dos mais prejudicados pelas medidas tomadas pela União Europeia de modo a dar resposta à crise que atravessavam uma vez que, para além da crise económica internacional, estas nações se encontravam perante uma crise das dívidas soberanas. Esta junção de problemas tornou indispensável o resgate financeiro de Portugal, em maio de 2011 pela chamada Troika (UE, Banco Europeu e FMI) que trouxe consigo fortes medidas de austeridade incluindo ações como reduções dos salários e aumentos dos impostos, entre outras que afetaram drasticamente a vida da população portuguesa.

Para além das graves consequências económicas desta crise, este tema tornou-se rapidamente o assunto mais abordado pelos meios de comunicação social. O povo português foi constantemente exposto a notícias negativas, tanto de carácter económico como social que intensificaram os sentimentos de preocupação face ao risco de desamparo financeiro e de perda de controlo sobre o próprio futuro.

Quatro anos após a saída de Portugal do processo de défice excessivo e a melhoria de alguns indicadores socioeconómicos, a perceção veiculada pelos meios de comunicação da situação social, económica e política parece ter uma natureza bipolar. Com efeito, estamos a atravessar um período de transição, no qual se interseitam duas representações ou perspetivas da realidade, ambas legitimamente suportadas pelos meios de comunicação social: uma perspetiva otimista, confiante na melhoria da situação económica e financeira do país e, por outro lado, uma perspetiva pessimista que antecipa o possível surgimento de uma nova crise. Curiosamente, as duas faces de uma mesma realidade parecem hoje em dia co-existir.

Com base na investigação passada (e.g., Mani et al., 2013), sabemos que perante uma situação de dificuldades financeiras, as pessoas frequentemente tomam piores decisões uma vez que as preocupações financeiras (e emoções decorrentes) e o esgotamento dos recursos cognitivos parecem levar à maior utilização de heurísticas, e ao consequente aumento de erros de julgamento. Contudo, a mera perceção de um contexto socioeconómico de crise (por oposição a um contexto de recuperação) pode criar preocupação financeira, desencadear emoções correspondentes e, por sua vez, afetar a qualidade dos comportamentos de julgamento e decisão das pessoas, mesmo quando estas não estejam, elas próprias, em crise financeira (e.g., numa situação de sobre-endividamento)

A presente dissertação aborda o impacto das emoções na tomada de decisão em contexto financeiro. Designadamente, qual o efeito das emoções resultantes de uma perceção negativa versus positiva da situação socioeconómica e financeira de Portugal. A investigação sobre o impacto das emoções no comportamento de decisão tem demonstrado que situações ansiogénicas semelhantes às decorrentes de uma perceção negativa da atual situação do país, são indutoras de medo e de baixa perceção de controlo o que por sua vez afeta negativamente os processos de tomada de decisão. Comparativamente, uma perceção mais positiva da situação do país tenderá a promover emoções positivas, inspirar confiança e uma perceção de controlo mais elevada o que, em geral, parece estar associado a um melhor desempenho em tarefas de julgamento e decisão.

Mais especificamente vamos comparar o impacto destas duas maneiras diferentes de encarar a situação socioeconómica atual nos processos de julgamento e decisão envolvidos em tarefas de raciocínio dedutivo (silogismos). Estas tarefas poderão envolver um contexto de decisão financeiro ou não-financeiro. Assim, procuraremos dissociar os dois tipos de perceções: positiva e negativa, em dois tipos de contexto: financeiro e não financeiro, para comparar o desempenho em quatro condições (contexto financeiro positivo, contexto financeiro negativo, contexto não financeiro positivo, contexto não financeiro negativo) em tarefas de raciocínio.

## **2. ENQUADRAMENTO TEORICO**

### **2.1. A crise económica, as medidas de austeridade e o sobre-endividamento**

A crise financeira desencadeada no setor do mercado imobiliário dos Estados Unidos em 2008-2009, teve efeitos quase imediatos na quebra do investimento estrangeiro e na cotação dos títulos em bolsa, dando origem a uma crise económica que levou à diminuição da produção, do emprego e do consumo nos EUA. As repercussões no contexto económico da Zona Euro foram desastrosas, tornando-se, na opinião de muitos economistas, na pior crise financeira desde a Grande Depressão nos anos 30 (e.g., Soros, 2008).

Na União Europeia, as medidas tomadas para enfrentar a crise, como a recapitalização dos sistemas financeiros, a ajuda a setores domésticos e empresariais, incentivos fiscais, entre outros, tornaram visíveis as limitações estruturais e os desequilíbrios da Zona Euro (Primo Braga & Vincelette, 2010). Devido a isto, países como a Grécia, Espanha e Portugal, além dos efeitos da crise económica e financeira internacional, estavam também perante uma crise das dívidas soberanas. Esta fragmentação financeira da Zona Euro situou a economia portuguesa entre as mais frágeis, conduzindo ao indispensável pedido de resgate financeiro, designado como Programa de Ajustamento Económico e Financeiro, em maio de 2011, no valor de 78 milhões de euros, concedido pela *Troika*, i.e. Banco Central Europeu, Comissão Europeia e Fundo Monetário Internacional (Banco de Portugal, 2014). Este programa teve como objetivo reverter algumas das principais fragilidades caraterizadoras da economia portuguesa, como a insustentabilidade das finanças públicas e os bloqueios estruturais que limitavam o crescimento potencial do país (Banco de Portugal, 2010). Em contrapartida, a exigência do programa e o seu impacto socioeconómico tornaram-se substanciais, Portugal comprometeu-se a cumprir um plano de austeridade desenhado pela UE, com o intuito de reduzir o défice orçamental através da criação de bases para garantir um crescimento mais equilibrado e sustentado a médio e longo prazo. Este plano de austeridade incluía ações como reduções dos salários e aumentos dos impostos, entre outras reformas estruturais que levaram milhões de portugueses a protestar nas ruas contra o aumento do custo de vida e do desemprego que chegou a atingir 15,4% da população ativa.

Neste enquadramento, a implementação de medidas de austeridade extrema afetou milhões de portugueses que foram obrigados a enfrentar períodos de

instabilidade e incerteza recorrentes das dificuldades financeiras, que por sua vez aumentaram o número de famílias sobre-endividadas.

Em Portugal, o desenvolvimento do crédito ao consumo só se iniciou a partir da década de noventa, tornando devedores um número crescente de membros de diferentes classes e estratos sociais (Marques & Frade, 2000). Além de ter funcionado como método de substituição de outras formas de antecipação de rendimentos, o acesso ao crédito veio também contribuir para a melhoria da qualidade de vida de inúmeras famílias, ao permitir o acesso a bens de necessidade básica, mas de elevado custo como a habitação, e outros bens acessíveis à classe média como viatura própria, máquina de lavar roupa, entre outros. Não obstante, muitos dos portugueses que decidiram tirar proveito deste novo sistema, não tiveram em consideração a possibilidade da ocorrência de mudanças no estado de outras variáveis na economia do país, como a subida nas taxas de juros ou as oscilações no mercado de trabalho que poderiam, eventualmente, agravar a situação destas famílias que, entretanto, contraíam níveis elevados de endividamento. Tal como outras atividades económicas, a contração de crédito implica riscos que podem variar em função da ocorrência de eventos de elevado grau de imprevisibilidade na vida dos devedores, tal como uma crise financeira mundial.

O Inquérito às Condições de Vida e Rendimento do Instituto Nacional de Estatística (INE) realizado em 2014 junto das famílias residentes em Portugal, indicou que 19,5% da população estavam em risco de pobreza em 2013; destas, uma em cada cinco encontrava-se em condição de pobreza em pelo menos dois dos três anos anteriores. Efetivamente, o endividamento das famílias portuguesas tem como causa principal o crédito à habitação, o qual representa cerca de 80% do endividamento global das famílias (Banco de Portugal, 2014). Neste contexto, os efeitos da crise económica, especialmente no mercado de trabalho, vieram agravar o estado de endividamento de algumas famílias, tornando propício o aparecimento de situações de sobre-endividamento. Nesta linha, e segundo os dados da DECO, em 2016, foram entregues 30 mil pedidos de ajuda de famílias com dificuldades financeiras.

## **2.2. Comportamentos contraprodutivos resultantes da preocupação financeira**

Diversos estudos têm demonstrado a correlação existente entre a pobreza e comportamentos contraprodutivos (e.g., Mani et al. 2013; Haushofer & Fehr, 2014). Este tipo de comportamento prejudica quem os toma tendo, portanto, frequentemente

uma utilidade negativa. Diversos estudos têm demonstrado que indivíduos com maiores dificuldades financeiras apresentam menor probabilidade de comparecer a consultas (e.g., Neal et al. 2001), são menos produtivos (e.g., Kim, Sorhaindo & Garman, 2006), realizam uma pior gestão do seu orçamento (e.g., Barr, 2012), sendo todos estes considerados comportamentos contraprodutivos. Haushofer & Fehr (2014) estudaram a hipótese de a pobreza ter consequências psicológicas particulares que podem conduzir a comportamentos económicos que dificultem a tarefa de sair deste estado de pobreza. Estes autores conseguiram concluir que a pobreza provoca stress e estados afetivos negativos, o que poderá gerar uma tomada de decisão *short-sighted* e *risk-averse*, limitando a atenção do sujeito e favorecendo comportamentos habituais, em detrimento dos comportamentos orientados para o objetivo. Assim, a relação entre estes fatores pode contribuir para a perpetuação do estado de pobreza.

É importante fazer uma distinção entre as causas dos efeitos negativos da pobreza. Estes efeitos podem dever-se à sobrecarga cognitiva, consequente do cansaço e da diminuição de recursos disponíveis, o que vai dificultar a auto-regulação do indivíduo; por outro lado, estes efeitos negativos podem ser decorrentes do impacto emocional incidental ou semanticamente relacionado, ou seja, decorrente das preocupações financeiras. Alguns investigadores sugerem que o processamento de conteúdo afetivo pode recorrer a recursos utilizados no raciocínio em condições sem conteúdo emocional (Blanchette, 2006; Blanchette & Richards, 2004). Numa experiência realizada por Mani et. al. (2013), verificou-se o efeito negativo da pobreza (preocupações financeiras) no desempenho em tarefas cognitivas que exigiam o recurso à memória de trabalho e ao pensamento lógico. Os investigadores propõem uma explicação para este efeito baseada nos processos mentais exigidos numa condição de pobreza. Os esforços cognitivos necessários para fazer face aos problemas financeiros esgotam as capacidades mentais das pessoas pobres que, para além desta preocupação financeira, possuem outras preocupações distratoras. Ou seja, perante problemas monetários, os pobres perdem a capacidade de atribuir a consideração necessária a outros problemas relacionados com a gestão do tempo, a educação ou o desempenho profissional (mas ver Dang & Dewitte, 2015).

Blanchette et al. (2007), demonstrou no seu estudo sobre o raciocínio de conteúdos emocionais, que os participantes (com sentimentos já intrínsecos, resultantes de experiências anteriormente vividas, sem necessidade de induzir qualquer tipo de

emoção) raciocinaram/responderam, geralmente, com maior precisão aos problemas neutros em comparação com os problemas com conteúdo emocional geral ou mesmo relacionado com terrorismo (estando esta última experiência presente na vida dos participantes). Ou seja, o conteúdo emocional relevante dos materiais apresentados, afetou o desempenho dos participantes nas tarefas de raciocínio dedutivo.

No estudo de Jung et al. (2014), foram realizadas uma série de experiências com o objetivo de demonstrar a forma como as emoções afetam o raciocínio lógico. Na primeira experiência, os participantes realizaram um teste de inteligência, no qual o resultado era manipulado. O estado emocional dos participantes foi alterado através da atribuição de um feedback sobre o seu desempenho excelente, pobre ou na média que, por sua vez, desencadeava uma emoção positiva, negativa ou neutra, respetivamente. Estes resultados foram distribuídos independentemente do verdadeiro desempenho de cada participante. Seguidamente, era pedido que completassem uma série de problemas de raciocínio condicional. Os resultados demonstraram um efeito das emoções no desempenho dos participantes na tarefa de raciocínio. Numa outra experiência que incluía participantes com fobia a aranhas e participantes com ansiedade aos exames, os resultados permitiram concluir que os participantes com fobia a aranhas obtiveram um pior desempenho nas tarefas com conteúdo relacionado com aranhas, demonstrando uma relação entre a emoção dos participantes e o conteúdo do problema, por outro lado, os participantes com ansiedade aos exames não foram afetados por esta variável, no entanto, este efeito pode ter resultado do facto de ambos os grupos de participantes serem constituídos por alunos de faculdade que estão igualmente expostos a ansiedade aos exames, sendo por isso um tema pessoalmente relevante que pode ter desencadeados os mesmos sentimentos para os dois grupos e, por isso, não foram encontradas diferenças.

### **2.3.Papel dos meios de comunicação social e opinião pública**

Como referido, a crise da dívida soberana portuguesa, seguida do resgate financeiro e as fortes medidas de austeridade tornaram-se rapidamente o tema principal de qualquer meio de comunicação social. Assim, para além da gravidade do ambiente económico, o povo português foi constantemente exposto a notícias socioeconómicas negativas, que reforçaram os sentimentos de preocupação face ao risco de desamparo financeiro e de perda de controlo sobre o próprio futuro.

Mais recentemente, quatro anos após a saída de Portugal do processo de défice excessivo e a melhoria de alguns indicadores económicos (e.g., diminuição das taxas de juro da dívida do estado) e socioeconómicos (e.g., diminuição da taxa de desemprego e criação de novos postos de trabalho), a perceção veiculada pelos meios de comunicação da situação social, económica e política começou a apresentar uma outra face da realidade social que corresponde à da recuperação económica que, por sua vez, traz com ela a recuperação da confiança e uma maior perceção de controlo dos nossos destinos. Estas constantes alterações no dia-a-dia da população, assim como a transmissão destas notícias, por vezes contraditórias, por parte dos meios de comunicação levou ao surgimento de diversas representações ou perceções sociais. Estas representações sociais são uma forma de conhecimento, socialmente partilhado que permite compreender as possíveis diferenças existentes na interpretação de fenómenos, neste caso, a situação económico-financeira atual decorrente da crise de 2007/2008, entre os diferentes grupos sociais.

Segundo dados do Eurobarómetro (2016), apenas 15% dos portugueses avaliaram a situação económica nacional de modo positivo (em comparação com uma média europeia de 41%), apontando como principais problemas a situação económica e o desemprego. No entanto, este valor torna-se bastante mais elevado quando comparado com os valores obtidos nos outonos de 2013, 2014 e 2015: 3%, 5% e 8 %, respetivamente. Esta evolução parece demonstrar uma melhoria lenta, mas progressiva na avaliação que os portugueses fazem do estado da economia do país. Relativamente às expetativas sobre a evolução da economia nacional, Portugal demonstrou ser mais otimista, em comparação com os restantes países da União Europeia. Embora 49% dos portugueses considerasse que, no período de um ano (2017), a situação seria similar à atual (2016), 27% achava que a evolução seria positiva e, 18% dos inquiridos considerava que a situação iria piorar, em comparação com o ano de 2013 em que cerca de seis em cada dez inquiridos partilhavam esta expetativa pessimista. Houve claramente um desanuviamento das expetativas dos portugueses, provavelmente manipuladas pela transmissão de notícias pelos meios de comunicação social.

Atualmente encontramos-nos perante um período de transição entre duas perspetivas: uma perspetiva otimista, confiante na melhoria da situação económica e financeira do país e, por outro lado, uma perspetiva pessimista que antecipa o possível surgimento de uma nova crise. Curiosamente, as duas faces de uma mesma realidade parecem hoje em dia co-existir.



Esta combinação de variáveis oferece-se como uma oportunidade para estudar o impacto diferencial que as duas percepções ou representações sociais da realidade económico-financeira portuguesa têm nos processos psicológicos de decisão e julgamento em problemas de raciocínio do nosso quotidiano; assim como estudar até que ponto esse impacto é mediado pelas emoções/percepções de controlo desencadeadas por estas representações sociais.

## **2.4.Efeito das emoções na tomada de decisão**

De modo a entender as funções desempenhadas pelas emoções no processo de tomada de decisão, torna-se importante distinguir entre emoções esperadas e emoções imediatas (Loewenstein & Lerner, 2003). As emoções esperadas são aquelas que são antecipadas como resultado das consequências associadas a diferentes direções de ações, a principal característica deste tipo de emoção é o facto de apenas serem vivenciadas quando o resultado da escolha realizada se materializa, mas não no momento da escolha pois neste ponto, são apenas cognições sobre futuras emoções. As emoções imediatas, ao contrário das emoções esperadas, são vivenciadas no momento da escolha. Blanchette & Richards (2010), fazem a distinção entre dois tipos de impactos emocionais: impacto integral, decorrente da própria situação (relevante), e outro incidental, não relacionado com a situação em si (irrelevante). As emoções integrais, tal como as emoções esperadas, surgem como resultado de pensar nas consequências de determinada decisão. Por contraste às emoções esperadas, estas são vivenciadas no momento da escolha. Embora as emoções integrais surjam do julgamento e da decisão do momento, estas também podem enviesar a tomada de decisão sem ter em consideração a presença de informação cognitiva relevante. Neste sentido uma pessoa pode sentir medo de viajar de avião e decidir, por isso, viajar de automóvel, embora as estatísticas demonstrem que o número de mortes por acidentes rodoviários seja muito maior do que mortes por acidentes aéreos (Gigerenzer, 2004). Por outro lado, as emoções incidentais, também vivenciadas no momento da escolha, são desencadeadas por fontes disposicionais ou situacionais não relacionadas com a tarefa no momento. Estas surgem durante uma determinada situação e são transferidas para a situação seguinte, afetando decisões que não se encontram relacionadas com essa emoção (Han et al. 2007). Por exemplo, emoções desencadeadas por um problema familiar poderão afetar o desempenho de um aluno no teste de filosofia, ao desencadear

emoções de preocupação que têm um efeito distrator no momento de responder ao teste. Assim, uma emoção incidental decorrente de preocupação financeira (ou outra fonte de preocupação), poderá também afetar o desempenho em tarefas de lógica não relacionadas. Lerner & Keltner (2001), concluíram que emoções disposicionais ou incidentais, como a ira e o medo, têm efeitos opostos em relação ao risco. Pessoas iradas tendem a preferir o risco, enquanto que pessoas com medo tendem a evita-lo. Os autores atribuem este efeito ao *appraisal* (avaliação) cognitivo: a ira está geralmente associada ao *appraisal* de certeza e controlo individual, enquanto que o medo está geralmente associado ao *appraisal* de incerteza e controlo situacional. Estes autores demonstraram que estas emoções incidentais influenciaram as avaliações cognitivas dos problemas feitas pelos participantes, assim como as decisões subsequentes. Assim, uma pessoa que se sinta ansiosa face ao resultado de uma escolha arriscada poderá escolher uma opção mais segura e conservadora em vez de uma opção potencialmente mais lucrativa, mas arriscada; enquanto que, uma pessoa que sinta ira devido, por exemplo, ao facto de estar a viver circunstâncias financeiras que considera injustas (e.g., perda de emprego) poderá estar mais determinada a enfrentar mais riscos.

## **2.5.Desgaste cognitivo resultante de problemas financeiros**

Um modelo de tomada de decisão baseado na economia tradicional, excluiria a importância das emoções imediatas, por considerar que estas não fazem parte do processo de tomada de decisão. Este modelo, conhecido como o modelo ou teoria da “utilidade esperada”, proposto inicialmente por Daniel Bernoulli (1738/1954), postula que as pessoas escolhem entre cursos de ação alternativos avaliando a desejabilidade ou utilidade de cada possível consequência de uma ação, e ponderando essa utilidade pela probabilidade de ocorrência. Contudo, nos últimos anos, muitos economistas admitiram a necessidade de atualizar a base desta disciplina através da introdução e do reconhecimento de variáveis psicológicas capazes de explicar e prever comportamentos.

De facto, um dos grandes debates na área da Psicologia, assenta na necessidade de perceber em que medida o raciocínio se baseia na lógica, ou pelo contrário, utiliza processos mais intuitivos, heurísticos e emocionais. Atualmente, existem evidências que demonstram que os dois tipos de processos operam de forma interligada. Nesta linha, os chamados modelos dualistas estão entre as tentativas melhor sucedidas de integração

teórica entre cognição e emoção (e.g., Evans, 1989; Evans, 2008). De uma forma geral, estes modelos procuram explicar os erros de julgamento e decisão dos indivíduos através da postulação de dois tipos de raciocínio diferentes: o Tipo 1 caracterizado por ser intuitivo, espontâneo, autónomo, rápido e baseado em conhecimento anterior; enquanto que o Tipo 2 é caracterizado por ser mais lento, deliberado, analítico e exigente. Apesar de existirem inúmeros modelos dualistas específicos, estes geralmente assumem que o processamento de informação do Tipo 1 tende a resolver problemas com base no conhecimento e crença anteriores, ou seja, as suas respostas baseiam-se em princípios de semelhança e contiguidade espaço/temporal - esta se encontra na própria representação - enquanto o processamento de Tipo 2 recorre a princípios formais para gerar a sua resposta. Kahneman (2011) descreve o sistema 1 (ou processamento de Tipo 1) como um gerador de impressões e sentimentos que constituem a principal fonte das crenças explícitas e das escolhas deliberadas do sistema 2 (ou processamento de Tipo 2). Ou seja, o sistema 1 gera sugestões para o sistema 2 na forma de impressões, intuições, intenções e sentimentos que, se aprovados pelo sistema 2, tornam-se em crenças, e estas crenças manifestam-se na forma de ações voluntárias.

No estudo de Mani et. al (2013) foi apontada como possível explicação para o pior desempenho dos pobres, a mobilização de recursos cognitivos. Ou seja, os esforços para fazer face a problemas no nosso dia-a-dia esgotam as capacidades mentais dos mais pobres. Os problemas financeiros ganham um valor distrativo, que se traduz num fardo cognitivo, afetando negativamente o desempenho. Perante este desgaste cognitivo e, consequente perda de recursos, indivíduos com dificuldades económicas sucumbem perante à utilização do processamento de Tipo 1, heurístico, espontâneo, rápido e autónomo.

No âmbito dos modelos dualistas, as heurísticas são vistas como capazes de enviesar o processo de tomada de decisão, isto porque, as heurísticas são, na sua maioria, instâncias do processamento Tipo 1, que interagem e influenciam o processamento de tipo 2. Estas heurísticas foram propostas por Amos Tversky & Daniel Kahneman (e.g., Tversky & Kahneman, 1974) que as descreveram como “atalhos” cognitivos que as pessoas utilizam no seu dia-a-dia no julgamento e tomada de decisão em condições de incerteza. O trabalho destes autores demonstrou como as heurísticas, apesar da sua utilidade e validade ecológica tornam o ser humano suscetível a erros de lógica. Blanchette & Richards (2004) demonstraram como o sistema 1 (designadamente o afeto), influencia o raciocínio lógico do sistema 2. Numa tarefa de raciocínio

condicional, estes autores concluíram que os participantes realizavam um maior número de inferências inválidas ou erradas em resposta a problemas com conteúdo afetivo, em comparação com problemas de conteúdo neutro. Embora exista evidência que indica que pessoas em estado emocional negativo adotam um processamento mais sistemático, enquanto que pessoas em estado emocional positivo utilizam um processamento mais heurístico (Worth & Mackie, 1987; Bless, Bohner, Schwarz & Strack, 1990), demonstrando o impacto positivo das emoções, neste caso, negativas.

Johnson & Tversky (1983) realizaram o primeiro estudo empírico demonstrando o efeito de humores incidentais na percepção de risco. Estes autores desenvolveram um método bastante atraente para avaliar os efeitos da emoção incidental, o qual consistia na apresentação de notícias de jornais destinados a induzir humor positivo ou negativo nos participantes, para mais tarde realizarem estimativas de frequências de fatalidade para vários tipos de causas de morte, por exemplo, ataque cardíaco. A influência do humor no julgamento não dependia da semelhança entre o conteúdo das notícias e o conteúdo dos julgamentos subsequentes, por exemplo, a notícia de um esfaqueamento fatal não aumentou a estimativa de frequências de um evento relacionado, como o homicídio, comparativamente com a estimativa de frequências de um evento não relacionado. Na verdade, o próprio humor afetava geralmente todos os julgamentos.

No presente estudo realizámos uma tarefa de primação fortemente inspirada no método proposto por Johnson & Tversky (1983). Neste estudo procurámos desencadear sentimentos de valência positiva ou negativa nos participantes, a partir da apresentação de notícias retiradas de jornais de grande circulação. Foram apresentadas quatro versões diferentes de modo a comparar o efeito de emoções decorrentes de preocupações financeiras com outras emoções de valência positiva e de conteúdo não financeiro. As versões foram divididas em primação com conteúdo emocional financeiro e valência negativa, conteúdo emocional financeiro e valência positiva, conteúdo emocional não financeiro e valência negativa e conteúdo emocional não financeiro e valência positiva. As notícias com conteúdo emocional financeiro negativo tiveram como objetivo refletir a percepção partilhada por muitos portugueses, relativa ao facto de a recuperação económica do país ser apenas aparente no sentido em que as melhorias observadas são de natureza conjuntural o que nos deixa numa situação de elevado risco face ao surgimento de uma nova crise. Por outro lado, as notícias com conteúdo emocional financeiro positivo tiveram como objetivo refletir uma percepção (também partilhada por muitos portugueses) de recuperação financeira sustentada. Em relação às notícias com

conteúdo emocional não financeiro, os parágrafos com conteúdo negativo tiveram como objetivo transmitir uma imagem negativa da situação atual da nossa sociedade através da apresentação de notícias de caráter societal; por outro lado, os parágrafos com conteúdo positivo tiveram como objetivo desencadear sentimentos positivos por meio da apresentação de notícias referentes a assuntos da nossa sociedade atual.

Seguidamente, os participantes foram convidados a completar uma tarefa de raciocínio. O objetivo do estudo foi testar a ideia que as emoções e a percepção de controlo decorrente vão mediar o impacto que a percepção que os participantes têm do estado económico e financeiro da sociedade portuguesa atual (recuperação meramente aparente e conjuntural versus estrutural e sustentada) tem na qualidade das respostas a tarefas de raciocínio dedutivo.

## **2.6. Emoção e Raciocínio**

No início da investigação em julgamento e decisão na incerteza realizada por Tversky & Kahneman foram desenvolvidas várias tarefas/problemas de raciocínio bastante utilizadas na investigação em teorias dualistas justamente para compreender melhor como os dois tipos de raciocínio interagem. As tarefas de raciocínio dedutivo são frequentemente utilizadas para explorar a relação entre emoção e raciocínio, em contexto laboratorial. Esta forma de raciocínio é utilizada para derivar conclusões que devem ser verdadeiras, quando derivam de premissas igualmente verdadeiras (Blanchette, 2014). Tipicamente estes problemas apresentam propositadamente uma estrutura em que uma resposta intuitiva se opõe a uma resposta racional/analítica. Um termo importante neste tipo de estudo é o de *belief bias*. Este conceito refere-se à tendência de aceitar uma conclusão como logicamente válida se esta for credível, ou logicamente inválida se esta for não credível, embora o conteúdo da conclusão não deva afetar os julgamentos de lógica (Klauer, Musch, & Naumer, 2000).

O raciocínio dedutivo tem assim sido avaliado através do grau com que um indivíduo consegue resolver problemas de lógica (silogismos) em que a conclusão deriva (ou não) logicamente das premissas. Assim, ao assumir que a premissa “p” é verdadeira, a probabilidade de a premissa “q” ser igualmente verdadeira é completamente atribuída à relação lógica que estipula que “q” deriva logicamente de “p”. Erros no raciocínio lógico são explicados pela aplicação incorreta de regras de raciocínio ou pela falta de passos intermediários no processo de raciocínio, resultante da

insuficiente capacidade cognitiva (Johnson-Laird, Byrne & Schaeken, 1992). Uma vez que as tarefas de raciocínio dedutivo têm sido utilizadas para gerar conclusões sobre a natureza do raciocínio humano, estas representam um bom teste para avaliar o efeito da emoção em capacidades cognitivas.

### **2.7. Debate em Psicologia: as emoções têm um efeito positivo ou negativo no nosso desempenho durante o processo de tomada de decisão?**

Nas últimas décadas, a quantidade de estudos focados na influência de estados afetivos em processos cognitivos como o raciocínio e a tomada de decisão tem vindo a aumentar (Blanchette & Richards, 2010). Os resultados de diversos destes estudos têm demonstrado como estados emocionais podem afetar as respostas dos participantes em diferentes tarefas de raciocínio dedutivo. Oaksford, Morris, Grainger & Williams (1996) demonstraram que induzir os participantes em humor positivo e negativo teve um efeito negativo no raciocínio sobre declarações condicionais. Os resultados de Randenhauer & Anker (1988) também demonstraram que o humor depressivo levou a um decréscimo do desempenho dos participantes numa tarefa de raciocínio sobre silogismos categoriais. Da mesma forma, os resultados do estudo de Melton (1995) demonstraram que os participantes induzidos em humor positivo apresentavam menor probabilidade de dar uma resposta lógica no raciocínio sobre silogismos categoriais ao atribuir uma resposta tipicamente heurística, em comparação com os participantes induzidos em humor neutro.

De facto, inúmeros estudos sugerem que a existência de estados emocionais pode afetar a nossa capacidade de raciocínio. Assim como o estado emocional do participante pode afetar o seu raciocínio, tem sido demonstrado que o conteúdo emocional das tarefas também pode. Os resultados obtidos no estudo de Blanchette & Richards (2004) demonstraram que os participantes forneceram um maior número de respostas normativamente corretas, durante uma tarefa de raciocínio, quando raciocinaram sobre problemas com conteúdo neutro, em comparação com as respostas dadas pelos participantes quando o conteúdo dos problemas era emocional. Blanchette (2006) concluiu também que, numa tarefa de raciocínio condicional, os participantes realizavam um maior número de inferências inválidas em problemas com conteúdo emocional, em comparação com problemas de conteúdo neutro. No entanto, anos mais tarde, Blanchette & Campbell (2012), numa tarefa de raciocínio com silogismos,

concluiu que veteranos de guerra obtiveram melhores resultados quando o conteúdo dos silogismos estava relacionado com combates, um tema de conteúdo emocional forte para os participantes, em comparação com os resultados obtidos quando o conteúdo dos silogismos era neutro. Demonstrando o impacto positivo do conteúdo emocional neste tipo de tarefa. Assim, existe evidência que demonstra o efeito negativo das emoções no nosso raciocínio, no entanto, nos últimos anos têm surgido provas que sugerem que, por vezes, as nossas emoções podem melhorar o nosso processamento.

## **2.8.Percepção de Controlo**

No presente estudo, foram introduzidas medidas de atribuição causal de modo a avaliar até que ponto os participantes consideram que a situação económico-financeira atual do nosso país, se deve a causas internas/externas, estáveis/instáveis e controláveis/incontroláveis. Weiner (1985), formula a teoria da Atribuição da Motivação e Emoção, e acrescenta à Teoria Causal de Atribuição de Heider (1958), dois fatores para além do locus de controlo. Segundo esta teoria, o locus de controlo externo diz respeito à percepção que o indivíduo tem em relação a fatores externos ao mesmo, enquanto que o locus de controlo interno se refere à percepção do indivíduo sobre o seu próprio controlo relativamente ao resultado de um certo evento. Assim, Weiner (1985) acrescenta duas dimensões, nomeadamente, a estabilidade, relativa à causa de um evento ser estável ou instável ao longo do tempo e das situações; e a controlabilidade, que se refere ao facto de a causa do evento ser controlável ou incontrolável. Estas duas últimas resultaram da tentativa de explicar o sucesso ou falha dos indivíduos, como consequência do esforço do próprio, o que faz com que as suas avaliações afetivas e cognitivas influenciem o comportamento perante situações futuras semelhantes. Weiner (1985) explica que o locus de controlo (interno vs. externo) se encontra relacionado com o orgulho e a autoestima, a estabilidade (estável vs. instável) determina mudanças de expectativa e esperança e a controlabilidade está relacionada com a vergonha (incontrolável) e culpa e arrependimento (controlável). Neste estudo, consideramos plausível que estas três dimensões da atribuição possam ser influenciadas pela primação recebida. Mais especificamente, participantes que recebem primação conteúdo financeiro e de valência negativa, perante uma situação económico-financeira pouco alentadora e de incerteza (podem fazer atribuições a causas externas), perdem a esperança numa melhoria da situação, pois sabem que esta pode piorar a qualquer

momento (realizam atribuições a causas instáveis) e, sentem vergonha, não apenas da situação atual do país, mas também da sua situação pessoal (atribuem estes fatores a causas mais incontrolláveis), enquanto que este padrão de atribuições pode ser invertido para os participantes induzidos na primação de valência positiva. Este efeito pode ser mediado pela orientação política dos participantes uma vez que, a percepção relativa à situação económico-financeira atual pode variar conforme os ideais políticos de cada indivíduo.

## **2.9. O presente estudo**

Assim, com este enquadramento teórico que demonstra a posição dos portugueses num período de transição entre um Portugal próspero e a expectativa do surgimento de uma nova crise financeira, aproveitamos este clima para perceber se as emoções exercem um efeito negativo ou positivo no raciocínio dos portugueses. Temos especial interesse em perceber se as preocupações decorrentes de dificuldades financeiras têm um efeito negativo no raciocínio dos portugueses, ou pelo contrário, o impacto destas preocupações pode melhorar o nosso processo de raciocínio e tomada de decisão.

Posto isto, e apesar da natureza exploratória deste estudo, iremos propor algumas hipóteses, nomeadamente É esperado que: 1) as emoções negativas relevantes para a tarefa melhorem o desempenho dos participantes, ou seja, quando a primação é de conteúdo financeiro, o desempenho dos participantes será melhor nos problemas com conteúdo financeiro; 2) um melhor desempenho na tarefa de raciocínio esteja associado a um maior nível de confiança; 3) quando a valência é positiva (e sobretudo para primação de conteúdos financeiros), sejam feitas atribuições mais internas, estáveis e controláveis do que quando a valência é negativa; contudo, este efeito poderá ser qualificado pela orientação política dos participantes.

## **3. MÉTODO**

### **3.1. Participantes**

O presente estudo contou com um total de 118 participantes, todos de nacionalidade portuguesa, com idades compreendidas entre os 18 e os 52 anos ( $M = 25,6$ ;  $DP = 7,88$ ). Destes 118, 59 têm emprego; 66 mulheres. No que diz respeito à



escolaridade, 76 dos participantes frequentaram ou estão atualmente a frequentar o ensino superior. Em termos de dificuldades financeiras, 89 dos respondentes referiu não ter dificuldades (ver quadro 1). Para a recolha de dados foi utilizada a plataforma *Qualtrics* de duas formas: um grupo de participantes recebeu um *link* de modo a iniciar o estudo online; outro grupo foi abordado pessoalmente de modo a preencherem o questionário em *iPad*. Todos os respondentes aceitaram o consentimento informado.

### Quadro 1

Estatística descritiva das variáveis sociodemográficas da amostra em estudo

		Percentagem (%)	
<b>Sexo</b>	F	66	56,3
	M	52	43,7
<b>Nível de Escolaridade – Ensino</b>	Básico	5	4,2
	Secundário	32	27,1
	Superior	76	64,4
	Outro	5	4,2
<b>Dificuldades financeiras</b>	Sem dificuldades	89	74,8
	Com dificuldades	30	25,2
<b>Orientação Política</b>	1-Extrema-esquerda	3	2,5
	2	4	3,4
	3	20	16,8
	4	66	55,5
	5	15	12,6
	6	3	2,5
	7 – Extrema-direita	8	6,7
<b>Emprego</b>	Sim	59	49,6%
	Não	59	49,6%

## 3.2. Material

### 3.2.1. Silogismos

Foram criados 12 silogismos: 4 com conteúdos neutros; 4 com conteúdos emocionais não financeiros; e 4 com conteúdos emocionais financeiros. Para cada tipo de conteúdo manipulou-se ainda a validade lógica (silogismos apresentados numa forma logicamente válida vs. inválida) e a credibilidade (*believability*) das conclusões apresentadas, de forma a obter silogismos a) logicamente válidos e credíveis, b) logicamente inválidos e não credíveis, c) logicamente válidos e não credíveis e d) logicamente inválidos e credíveis (Ver quadro 2).

## Quadro 2

Exemplo de silogismos válidos/inválidos vs. credível/não credível.

	Válido	Inválido
<b>Credível</b>	Todas as flores precisam de água. As rosas são flores. Logo, as rosas precisam de água	Todas as frutas têm vitaminas A laranja tem vitaminas Logo a laranja é uma fruta
<b>Não credível</b>	Todos os animais têm olhos. Os vírus são animais Logo, os vírus têm olhos.	Todos os pássaros têm asas. Os cães têm asas. Logo, os cães são pássaros.

Assim, na tarefa de raciocínio, foram apresentados os 12 silogismos nas suas duas formas: válida ou inválida. Para cada forma, foram criados 6 silogismos resultantes da manipulação do seu conteúdo (neutro, emocional não financeiro, emocional financeiro), da sua validade (válido, inválido) e da credibilidade da conclusão (credível, não credível). Agrupamos os silogismos de modo a obter problemas congruentes/não conflito (credível e válido ou não credível e inválido) e problemas incongruentes/conflito (credível e inválido ou não credível e válido) (Ver quadro 3). A seguinte tabela apresenta um exemplo de silogismos válidos/inválidos vs. credível/não credível. A lista completa dos silogismos é apresentada no anexo A.

## Quadro 3

Agrupamento dos silogismos em congruentes vs. incongruentes.

	Válidos	Inválidos
<b>Credível</b>	Neutro (não conflito)	Neutro (conflito)
<b>Não Credível</b>	Neutro (conflito)	Neutro (não conflito)

<b>Credível</b>	Emocionais não financeiros (não conflito)	Emocionais não financeiros (conflito)
<b>Não Credível</b>	Emocionais não financeiros (conflito)	Emocionais não financeiros (não conflito)
<b>Credível</b>	Emocionais financeiros (não conflito)	Emocionais financeiros (conflito)
<b>Não Credível</b>	Emocionais financeiros (conflito)	Emocionais financeiros (não conflito)

### 3.3. Procedimento

O estudo experimental foi baseado num desenho fatorial 4 x 3 x 2 x 2, constituído pelas variáveis: primação de emoções (emocional financeiro positivo, emocional financeiro negativo, emocional não financeiro positivo, emocional não financeiro negativo), conteúdo dos silogismos (neutro, emocional não financeiro, emocional financeiro), a credibilidade das conclusões (credível vs. não credível), a validade lógica dos silogismos (válido vs. inválido) e a sendo a primeira variável manipulada interparticipantes e as restantes intraparticipantes.

Foi dito aos participantes que seriam apresentados dois breves estudos independentes. O primeiro estudo pretendia pré-testar um conjunto de materiais para o desenvolvimento de um inquérito de opinião sobre o modo como as pessoas percecionam a situação económico-financeira da nossa atualidade; o segundo estudo procurava pré-testar um conjunto de situações ou problemas de raciocínio do nosso quotidiano.

O estudo apresentava uma fase de primação de emoções e uma fase de tarefas de raciocínio/avaliação de silogismos. Na primeira fase, os participantes foram sujeitos a uma tarefa de primação, o qual consistiu na leitura e avaliação de parágrafos descrevendo a situação económico-financeira de Portugal (conteúdo emocional financeiro) ou descrições de breves notícias de carácter societal (conteúdo emocional não financeiro). Estes conteúdos, por sua vez, podem ser apresentados em duas formas: conteúdo com valência positiva ou conteúdo com valência negativa. Nesta tarefa, era pedido aos participantes que para cada par de parágrafos, indicassem quais os que, na sua opinião, considerava mais relevantes e os mais marcantes.

Assim, foram desenvolvidas quatro versões de primação: conteúdo emocional financeiro negativo, sendo esta a mais importante de modo a desencadear sentimentos de preocupação financeira para seguidamente comparar com as outras condições; conteúdo emocional financeiro positivo; conteúdo emocional não financeiro negativo e; conteúdo emocional não financeiro positivo.

Os pares de parágrafos utilizados na fase de primação foram retirados de jornais de grande circulação com o objetivo de apresentar diferentes perspetivas sobre a situação económico-financeira de Portugal, assim como diferentes perspetivas sobre assuntos de caráter societal da atualidade. Relativamente aos parágrafos com notícias de conteúdo emocional financeiro, dos seis pares selecionados, três pretendiam apresentar uma perspetiva positiva, com descrições esperançosas, acerca do futuro da situação económico-financeira do país (e.g., recuperação económica estável, melhoria das condições de vida) e os restantes três pretendiam apresentar uma perspetiva mais cética, com descrições pouco alentadoras, acerca dos mesmos aspetos (e.g., recuperação económica frágil, apoios insuficientes); igualmente, em relação aos parágrafos com notícias de conteúdo emocional não financeiro, três pretendiam apresentar uma perspetiva positiva sobre a nossa sociedade atual (e.g., conquistas desportivas, melhoria da qualidade de vida), enquanto os restantes três parágrafos pretendiam apresentar a perspetiva contrária, ou seja, uma imagem negativa da nossa sociedade (e.g., problemas ambientais, assassínios). Cada parágrafo era acompanhado com uma imagem utilizada com o intuito de reforçar o efeito da primação causado pelo conteúdo das notícias (Ver anexo B).

De modo a medir o efeito da primação, após a tarefa de seleção de parágrafos foi apresentada aos participantes uma lista de 19 emoções (ver anexo C), pedindo que indicassem em que medida a leitura dos parágrafos os tinha feito sentir cada uma das emoções listadas. A escala de resposta usada nestas avaliações foi de 7 pontos (1 - não me senti nada... (emoção) a 7 - senti-me totalmente...(emoção).

Seguidamente, foi apresentada uma segunda fase do estudo, introduzido mais uma vez, como um estudo independente cujo objetivo consistia em pré-testar um conjunto de problemas de situações ou problemas de raciocínio para utilizar em estudos futuros. Esta fase consistiu numa tarefa de raciocínio constituída por 12 situações de raciocínio inferencial sob a forma de silogismos. Para cada um dos silogismos apresentados era pedido aos participantes que indicassem se a conclusão decorria logicamente das premissas (sim ou não), e qual o seu grau de confiança na resposta dada

(no qual 1 - Nada confiante e 7 - Totalmente confiante). Em cada ensaio era reforçada a ideia de que a conclusão só deveria ser aceite quando decorresse logicamente das premissas, e que estas devem ser assumidas como verdadeiras.

Para avaliar a percepção de controlo dos participantes, foram apresentadas algumas questões de atribuição causal (interna vs. externa, estáveis vs. instáveis, controlável vs. incontrolável) relativamente ao estado económico-financeiro do país. Especificamente, foi-lhes pedido que avaliassem numa escala de 7 pontos a situação económico-financeira do país (1- Muito negativamente, 7 – Muito positivamente); que atribuíssem a atual situação económico-financeira do país a causas internas (nacionais) ou a causas externas (conjuntura internacional) (ver anexo D); a atual situação económico-financeira do país a causas estáveis (que tenderão a manter-se no futuro) ou a causas instáveis (que poderão alterar-se a qualquer momento) (ver anexo E), e a atual situação económico-financeira do país a causas controláveis (pelo estado português e sociedade civil) ou a causas incontroláveis (e.g., recuperação da economia Europeia) (ver anexo F).

Para além desta informação, foram igualmente recolhidos alguns dados demográficos sobre os participantes e sobre a sua percepção de dificuldades financeiras. Estas últimas tiveram como objetivo medir o grau de dificuldade financeira vivida pelos participantes. Mais especificamente, foi questionado, usando uma escala de 7 pontos, se sentiam dificuldade em chegar ao final do mês com dinheiro disponível para pagar as suas contas e se nos últimos meses sentiram dificuldade em cumprir com as suas obrigações financeiras quando estas são devidas (numa escala de 1. Nunca até 7. Sempre) (Anexo G). Foi ainda pedido que indicassem quais as suas principais fontes de rendimentos (e.g., emprego, bolsa de estudos, ajuda familiar). Uma outra questão era referente a orientação política dos participantes, esta tinha como objetivo perceber qual a posição com que a nossa amostra melhor se identificava (numa escala onde 1- extrema-esquerda até 7- extrema-direita) (Ver anexo H) para mais tarde realizar comparações.

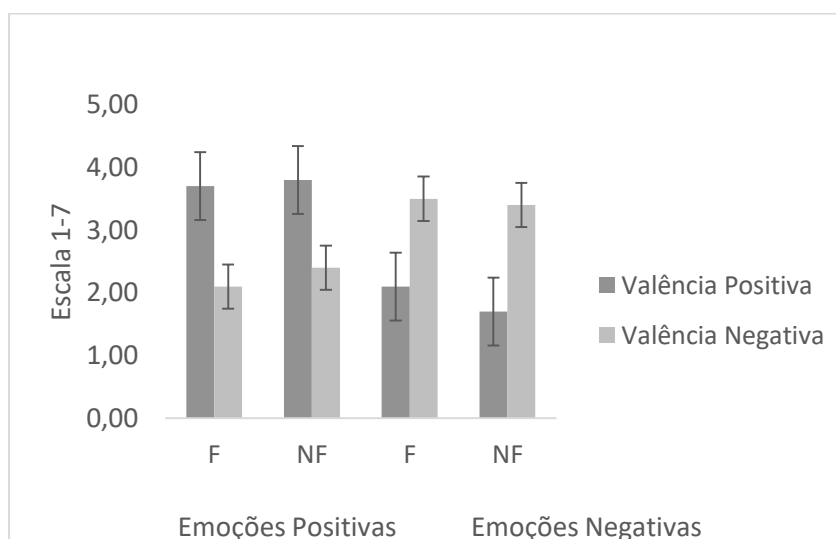
Para finalizar, foram introduzidas algumas questões como medidas de *debriefing* de modo a assegurar que os participantes não relacionaram os “estudos” de primação e de raciocínio, apresentados como estudos independentes (ver anexo I).

## 4. RESULTADOS

### 4.1. Check da manipulação

As componentes referentes à escala das emoções (1. Não me senti nada - 7. Senti-me completamente). Foram agregadas criando-se índices de emoções com valência positiva e emoções com valência negativa (ver anexo J). Nesta medida procuramos analisar o efeito das variáveis valência e conteúdo da primação no estado emocional dos participantes, para isso realizamos uma ANOVA com as variáveis independentes: 2 valência da primação (positiva vs. negativa) x 2 conteúdo da primação (financeiro vs. não financeiro) introduzindo como variável dependente as respostas agregadas da escala das emoções (positivas e negativas) (ver anexo K). Os resultados sugerem que não houve efeito principal de valência nem de conteúdo; verifica-se também que o conteúdo não interage com nenhuma variável, no entanto, houve a interação esperada interação entre valência e emoções positivas/negativas agregadas, no sentido esperado  $F(1, 115) = 0,09, p = .77$ , tal como mostra a figura 1. Os participantes que receberam primação com valência negativa, relataram níveis mais altos de emoções como desanimado, inseguro, irritado, receoso, revoltado e triste, enquanto que para os participantes que receberam primação com valência positiva este padrão inverte-se, relatando níveis mais altos de emoções como confiante, esperançado e satisfeito (ver anexo L).

Figura 1. *Efeito da valência positiva vs. negativa nas respostas à escala das emoções (de 1-7), agregadas em positivas vs. negativas, para os conteúdos financeiros e não financeiros.*

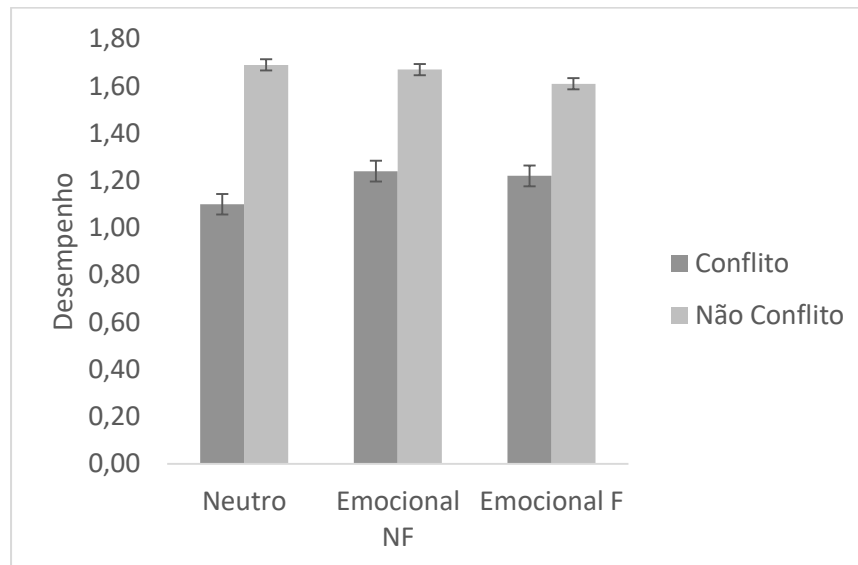


## 4.2. Desempenho nos silogismos

Com o objetivo de estudar o impacto das variáveis valência, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema no desempenho dos participantes no estudo, foi realizada uma ANOVA com o seguinte design, como variáveis independentes: 2 valência da primação (positiva vs. negativa) x 2 conteúdo da primação (financeiro vs. não financeiro) x 3 conteúdo dos silogismos (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro) x 2 tipo de problema (conflito vs. não conflito), introduzindo como variável dependente a medida de desempenho, ou seja, o número de respostas certas aos problemas de silogismos (os resultados encontram-se sintetizados no anexo M).

Podemos constatar a existência de um efeito principal do tipo de problema: conflito vs. não conflito,  $F(1, 115) = 77,642, p < .001$ . Como era esperado, os participantes obtiveram melhores resultados na condição problemas sem conflito ( $M = 1,65, SD = 0,07$ ), em comparação com a condição com conflito ( $M = 1,19, SD = 0,10$ ), para todos os tipos de conteúdo (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro). Obteve-se igualmente um efeito de interação entre o conteúdo dos silogismos e o tipo de problema ( $F(2, 230) = 4,07, p = .018$ ) (ver Figura 2). Esta interação sugere que, nos problemas sem conflito, o desempenho tende a ser semelhante para todos os conteúdos dos silogismos ( $M = 1,69, SD = 0,05$ ;  $M = 1,66, SD = 0,05$ ;  $M = 1,61, SD = 0,05$  para problemas neutros, emocionais não financeiros e emocionais financeiros, respetivamente), enquanto que nos problemas com conflito, o desempenho é mais elevado nos problemas emocionais relativamente aos neutros ( $M = 1,09, SD = 0,08$ ;  $M = 1,24, SD = 0,07$ ;  $M = 1,22, SD = 0,07$  para problemas neutros, emocionais não financeiros e emocionais financeiros, respetivamente).

**Figura 2.** *Desempenho dos participantes para os três tipos de problemas (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro), nas condições conflito e sem conflito.*

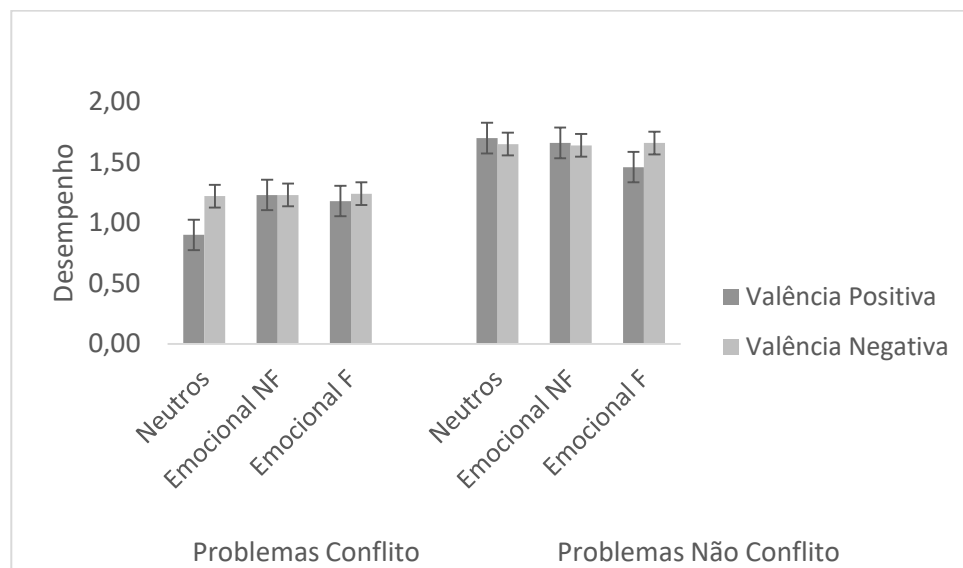


Nota: As respostas foram codificadas em 0,1 e 2, em que 0=não acertou nenhum problema, 1=acertou um problema e 2=acertou nos dois problemas.

Verifica-se ainda um efeito de interação entre o conteúdo dos silogismos, o tipo de problema e a valência  $F(2, 230)=3,58; p = .029$ . O padrão de desempenho reproduz o apresentado anteriormente na figura 2, no qual o desempenho nos problemas sem conflito é semelhante entre os três tipos de problema, enquanto que, nos problemas conflito, o desempenho é mais elevado para problemas emocionais. No entanto, ao introduzir a variável valência, este efeito verifica-se apenas na condição de valência positiva. No caso da valência negativa, todos os problemas de conflito (incluindo os problemas neutros) obtiveram desempenho semelhante ( $M = 1,25, SD = 0.11$ ;  $M = 1,25, SD = 0.10$ ;  $M = 1,27, SD = 0.09$  para problemas neutros, emocionais não financeiros e emocionais financeiros, respetivamente) (ver Figura 3).

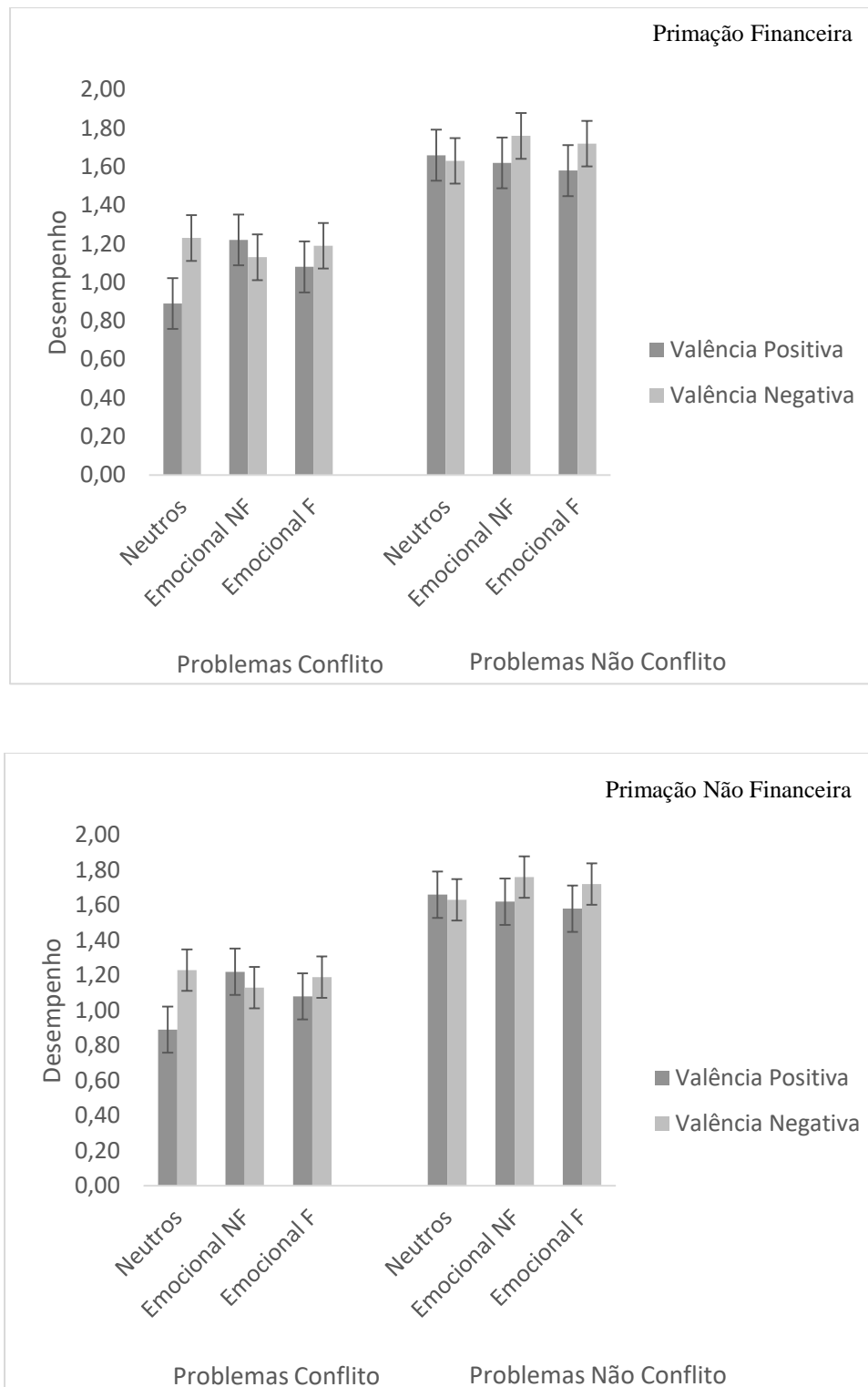


**Figura 3.** Desempenho dos participantes na condição valência positiva e negativa, para os tipos de problema (com conflito e sem conflito), e todos os tipos de conteúdo de problemas (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro).



Realizaram-se contrastes planejados para testar a interação problemas de conflito neutros vs. emocionais (agregando emocionais financeiros e não financeiros) x valência (positiva vs. negativa) separadamente para as condições primação financeira e não financeira verificando-se que o padrão apresentado na figura 3, apenas é significativo quando a primação é financeira  $t(115) = 4,51$ ,  $p = .04$  (ver Figura 4), enquanto que, na primação não financeira a interação é não significativa  $t(115) = 0,69$ ,  $p = .41$ . Ou seja, emoções negativas desencadeadas pela carga emocional do conteúdo do problema em si, ou pelo conteúdo financeiro negativo da primação, parecem levar a uma melhoria no desempenho (quando comparado com o desempenho em problemas neutros em condições de valência positiva). Este efeito está de acordo com a literatura que demonstra que pessoas em estado emocional negativo geralmente adotam um processamento mais sistemático e analítico (e.g., Worth & Mackie, 1987), e por isto, o desempenho melhora quando a valência é negativa. Este efeito parece ser mais forte quando a primação é não só de valência negativa, mas também de conteúdo financeiro.

**Figura 4.** Desempenho dos participantes para a análise de variância dos fatores: valência da primação (positiva e negativa), conteúdo da primação (financeira vs. não financeira), conteúdo dos silogismos (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro) e tipo de problema (com conflito vs. sem conflito). Nas condições primação financeira e primação não financeira.



Assim, os resultados sugerem que a preocupação financeira induzida através da primação de conteúdo financeiro com valência negativa, melhorou o desempenho dos participantes na tarefa de raciocínio quando o conteúdo dos problemas é neutro (este efeito verifica-se apenas nos problemas com conflito).

Ao introduzir as *emoções negativas* como covariável numa análise de variância com as variáveis: 3 conteúdo dos silogismos (N-NF-F) x 2 tipo de problema (C-NC) x 2 valência (positiva vs. negativa) (ver anexos N), verifica-se que o efeito (referido anteriormente sobre a melhoria do desempenho quando a primação é financeira negativa, para os problemas de conteúdo neutro) desaparece  $F(2, 228)=1,29, p=.28$ . Por outro lado, ao substituir as *emoções negativas* pelas *emoções positivas*, podemos verificar que este efeito mantém-se  $F(2, 228)=5,33, p=.01$ . Ou seja, as emoções negativas (mas não as positivas) parecem estar a mediar o efeito, influenciando o desempenho dos participantes.

Ao introduzir as *dificuldades financeiras* como covariável numa análise de variância com as variáveis: 3 conteúdo dos silogismos (N-NF-F) x 2 tipo de problema (C-NC) x valência (positiva vs. negativa) (ver anexo O), podemos verificar que o efeito mantém-se  $F(2,228)=3,43, p=.03$ , ou seja, as dificuldades financeiras dos participantes não parecem estar a mediar o efeito. Ao realizar a mesma análise, introduzindo, desta vez, a *orientação política* (ver anexo P) dos participantes como covariável, podemos verificar que o efeito mantém-se  $F(2, 228)=3,25, p=.04$ , ou seja, esta medida parece não estar a mediar o efeito

Numa outra análise, ao introduzir a medida *trabalhador vs. não trabalhador* como variável dicotómica no design da ANOVA inicial, ou seja: 3 conteúdo dos silogismos (N-NF-F) x 2 tipo de problema (C-NC) x 2 valência (positiva vs. negativa), podemos verificar, mais uma vez, que o efeito mantém-se  $F(2, 220)=4,18, p=.02$ , e que não interage com a variável *trabalhador vs. não trabalhador* (ver Anexo Q). Portanto, podemos dizer que tanto as dificuldades financeiras como a orientação política e o estatuto de trabalhador ou não trabalhador dos participantes são fatores que parecem não estar a influenciar o desempenho dos participantes na tarefa de raciocínio.

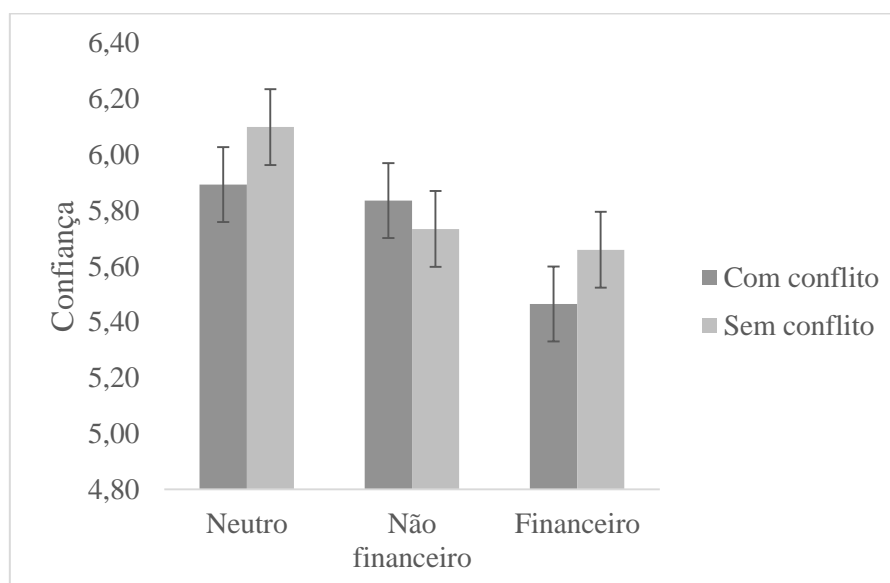
#### **4.3. Confiança nas respostas aos silogismos**

Foi realizada uma ANOVA com o seguinte *design*, como variáveis independentes: 2 valência da primação (positiva vs. negativa) x 2 conteúdo da primação

(financeiro vs. não financeiro) x 3 conteúdo dos silogismos (neutro, emocional não financeiro e emocional financeiro) x 2 tipo de problema (conflito vs. não conflito), introduzindo como variável dependente a medida de confiança (os resultados encontram-se sintetizados no anexo R).

Verificou-se um efeito principal do conteúdo dos silogismos,  $F(2, 230)=18,267$ ,  $p<.001$ . Os participantes demonstraram uma maior confiança quando raciocinaram sobre problemas com conteúdo neutro ( $M = 6,00$ ,  $SD = 0.11$ ), em comparação com problemas com conteúdo emocional. Relatando níveis mais baixos de confiança na resposta aos problemas com conteúdo emocional financeiro ( $M = 5,56$ ,  $SD = 0.13$ ). Foi igualmente encontrado um efeito principal do tipo de problema: conflito vs. sem conflito  $F(1, 115)=3,785$ ,  $p=.054$ . Os participantes demonstraram maior confiança na resposta a problemas sem conflito ( $M = 5,83$ ,  $SD = 0.11$ ), relativamente aos problemas conflito ( $M = 5,73$ ,  $SD = 0.11$ ). Verificou-se ainda um efeito de interação entre o conteúdo dos silogismos e o tipo de problema  $F(2, 230)=3,45$ ,  $p=.033$  (ver Figura 4). O efeito parece ser mediado pela natureza dos conteúdos. Enquanto que nos problemas sem conflito o efeito difere entre problemas neutros vs. emocionais ( $M = 6,10$ ,  $SD = 0.11$ ;  $M = 5,73$ ,  $SD = 0.12$ ;  $M = 5,66$ ,  $SD = 0.14$  para problemas neutros, emocionais não financeiros e emocionais financeiros, respetivamente); nos problemas com conflito, a diferença torna-se evidente entre os problemas não financeiros vs. financeiros ( $M = 5,89$ ,  $SD = 0.12$ ;  $M = 5,84$ ,  $SD = 0.12$ ;  $M = 5,46$ ,  $SD = 0.14$  para problemas neutros, emocionais não financeiros e emocionais financeiros, respetivamente). Há ainda um efeito marginal de valência  $F(2, 230)=2,32$ ,  $p=.13$ , indicando que os participantes reportaram níveis de confiança mais elevados quando a valência é negativa. Não se verificaram quaisquer outros efeitos significativos. Portanto, as primações de valência e de conteúdo (financeiro e não financeiro) não interagiram com o tipo de conteúdo dos problemas em termos da medida de confiança.

**Figura 5.** Efeito de interação entre o conteúdo dos silogismos (neutro, não financeiro e financeiro) e o tipo de problema (com conflito e sem conflito)  $F(2, 230)=3,45, p=.033$ .



Existe uma correlação moderada positiva, mas significativa entre o desempenho e a confiança (Ver Tabela 1). Ou seja, quanto melhor o desempenho maior é a confiança para todos os dois tipos de problemas e para os três conteúdos dos problemas.

**Tabela 1.** Correlação entre desempenho e confiança.

		Confiança					
		Conteúdos	Neutros_C	Neutros_NC	Emocional_NF_C	Emocional_NF_NC	Emocional_F_C
Desempenho	Neutros_C	<b>0,21</b> <b>p=,022</b>	0,10 p=,0279	0,21 p=,019	0,39 p=,000	0,29 p=,001	0,23 p=,012
	Neutros_NC	0,17 p=,059	<b>0,26</b> <b>p=,004</b>	0,16 p=,085	0,21 p=,019	0,30 p=,001	0,37 p=,000
	Emocional_NF_C	0,28 p=,002	0,33 p=,000	<b>0,34</b> <b>p=,000</b>	0,40 p=,000	0,29 p=,001	0,38 p=,000
	Emocional_NF_N	0,11 p=,25	0,14 p=,129	0,18 p=,052	<b>0,32</b> <b>p=,000</b>	0,27 p=,003	0,24 p=,010
	Emocional_F_C						

<b>C</b>	<b>2</b>					
<b>Emocion</b>	0,22	0,06	0,11	0,32	<b>0,26</b>	0,17
<b>alF_C</b>	p=,01	p=,495	p=,252	p=,000	<b>p=,004</b>	p=,061
	<b>8</b>					
<b>Emocion</b>	0,09	0,19	0,05	0,17	0,14	<b>0,19</b>
<b>alF_NC</b>	p=,31	p=,035	p=,565	p=,062	p=,124	<b>p=,034</b>
	<b>2</b>					

Ao introduzir as *dificuldades financeiras* como covariável numa análise de variância com as variáveis: 3 conteúdo dos silogismos (N-NF-F) x 2 tipo de problema (C-NC), podemos verificar que o efeito mantém-se  $F(2, 228)=1,88$   $p=.15$  (ver anexo S). Quando realizada a análise apenas com problemas sem conflito, podemos verificar que este efeito mantém-se  $F(2, 234)=1,61$ ,  $p=.05$ . Contudo, com problemas conflito, o efeito desaparece  $F(2, 234)=0,64$ ,  $p=.53$ , ou seja, podemos dizer que as dificuldades financeiras dos participantes parecem estar a mediar o efeito ao influenciar a confiança dos participantes apenas nos problemas conflito (ver anexos T e U). Ao realizar a mesma análise, introduzindo, desta vez, a *orientação política* dos participantes como covariável, podemos verificar que o efeito desaparece  $F(2, 228)=0,29$ ,  $p=.75$ . Portanto, podemos dizer que tanto as dificuldades financeiras como a orientação política dos participantes parecem estar a influenciar os níveis de confiança dos participantes na resposta a certos problemas de raciocínio.

#### 4.4. Atribuição Causal

Antes da introdução das medidas de atribuição causal, é apresentada uma questão que avalia a perceção global dos participantes perante a atual situação económico-financeira do país ( numa escala de 1-Muito negativamente a 7-Muito positivamente), no entanto, não foram verificados efeitos. Relativamente as medidas de atribuição causal representadas pelas questões sobre o locus de controlo (causas internas vs. externas), estabilidade (causas estáveis vs. instáveis) e controlabilidade (causas controláveis vs. incontroláveis) para a situação económico-financeira atual de Portugal, foi realizada uma ANOVA com as seguintes variáveis: 3 atribuição causal (interna/externa, estável/instável e controlável/incontrolável) x 2 valência (positiva vs. negativa) x 3 conteúdo (financeiro e não financeiro), os resultados mostram que estas

não foram afetadas pelas manipulações iniciais de primação de valência x conteúdo  $F(3, 345) < 1$  (ver anexo V), nem por nenhuma das primações separadamente (financeira positiva, financeira negativa, não financeira positiva e não financeira negativa) (ver Tabela 2).

**Tabela 2.** *Medidas de atribuição causal (interna/externa, estável/instável e controlável/incontrolável) para todos os tipos de primação (financeira positiva, financeira negativa, não financeira positiva e não financeira negativa).*

Causas	Primação			
	Financeira	Financeira	Não	Não
	Positiva	Negativa	financeira Positiva	financeira Negativa
<b>Internas/Externas</b>	3,08	3,30	3,19	3,68
<b>Estaveis/Instaveis</b>	3,60	3,78	4,12	4,11
<b>Controlaveis/Incont</b>	3,39	3,51	4,06	3,76
<b>rolaveis</b>				

Procedeu-se ainda à categorização da medida de orientação política em três níveis, nomeadamente, da esquerda, do centro e da direita. Foi realizada uma análise de variância, com as variáveis: 3 orientação política (esquerda, centro e direita) x 2 valência (positiva vs. negativa) x conteúdo (financeiro vs. não financeiro). É possível verificar um efeito de interação entre a orientação política, o conteúdo e a valência (ver anexo X), nomeadamente, os participantes com uma orientação política mais próxima da direita (em comparação com os participantes de centro e de esquerda) parecem fazer atribuições mais instáveis, mais incontroláveis e mais externas, quando a valência da primação é positiva; por outro lado, quando a valência é negativa, estes fazem atribuições no sentido inverso, ou seja, mais estáveis, controláveis e internas.

## 5. DISCUSSÃO GERAL

O presente estudo procurou analisar o impacto das emoções positivas e negativas na tomada de decisão em contexto financeiro. O contraste que existe atualmente entre perspectivas otimistas e pessimistas sobre a situação economico-financeira do país inspirou a realização de uma tarefa de manipulação que envolveu notícias retiradas de jornais de grande circulação que constatavam esta ideia através da apresentação de informações que remetem para temas associados com a crise que abalou Portugal, sobretudo a partir de 2010. Esta manipulação tinha como objetivo induzir sentimentos de preocupação financeira, de modo a analisar se estes demonstravam ter impacto no desempenho dos participantes numa tarefa de raciocínio constituída por problemas de conteúdo neutro, emocional financeiro e emocional não financeiro. Para além desta tarefa de raciocínio, são apresentadas algumas medidas de atribuição causal de modo a analisar a percepção que os participantes têm sobre as causas internas/externas, estáveis/instáveis e controláveis/incontroláveis da atual situação económica-financeira do país. Na linha das hipóteses de investigação assinaladas no enquadramento teórico, as emoções negativas relevantes para a tarefa, deviam melhorar o desempenho dos participantes, mais especificamente, quando a primação fosse financeira. Com efeito esperava-se que o desempenho dos participantes fosse melhor nos problemas de conteúdo financeiro, e que um melhor desempenho se encontrasse associado a uma maior confiança. Por outro lado esperava-se que quando a valência da primação fosse positiva, fossem feitas atribuições mais internas, estáveis e controláveis do que quando a valência fosse negativa (sobretudo em condições de primação financeira), contudo, este efeito poderia ser qualificado pela orientação política dos participantes.

Podemos considerar que os objetivos gerais deste estudo foram alcançados, no entanto, considero fundamental fazer algumas considerações sobre determinados resultados. Nomeadamente, a preocupação financeira, induzida através da tarefa de primação, parece ter melhorado o desempenho dos participantes quando o conteúdo dos silogismos é neutro e existe conflito. Ou seja, quando não existe consistência entre o conteúdo da primação e o conteúdo dos silogismos. Estes resultados estão de acordo com outros estudos como, por exemplo, de Shah et. al (2012), o qual demonstra que as preocupações financeiras aumentam a atenção seletiva, pondo de parte tarefas irrelevantes, focando os recursos atencionais em tarefas relevantes, como a tomada de decisão. Contudo, estes resultados serão mais difíceis de articular com os efeitos



encontrados por Mani et. al (2013) que demonstram o impacto negativo das preocupações financeiras ao reduzir as capacidades cognitivas.

Segundo, os resultados obtidos nas análises associadas ao desempenho, podemos verificar que a nossa primeira hipótese não foi confirmada. Era esperado que as emoções negativas relevantes para a tarefa, decorrentes da primação, melhorassem o desempenho dos participantes, ou seja, quando a primação fosse de conteúdo financeiro, o desempenho dos participantes seria melhor nos problemas com conteúdo financeiro, visto que este seria um tema relevante e familiar para o participante. No entanto, isto não se verificou. Esta hipótese foi inspirada no estudo de Blanchette & Campbell (2012) no qual ex-veteranos de guerra demonstraram um melhor desempenho quando o conteúdo dos silogismos estava relacionado com combates, uma temática com um forte conteúdo emocional, especialmente para estes participantes que tinham vivido experiências associadas como estar envolvido em ataques em combate, ter assistido a morte de colegas, presenciar casas e aldeias serem destruídas, dar assistência a feridos e ver o corpo de inúmeros soldados sem vida. Devido a isto, e ainda que de forma mais atenuada, esperávamos também, que conteúdos relacionados com a área financeira, como o desemprego, a pobreza, a necessidade de emigrar, pudessem influenciar o raciocínio dos participantes em problemas de conteúdo financeiro. No entanto, apesar deste tipo de manipulação ter a vantagem de introduzir controlo experimental (e não depender da história individual dos participantes), a intensidade das emoções desencadeadas foi certamente mais fraca (e provavelmente fraca demais), relativamente aos níveis emocionais adquiridos através de eventos de vida significativos.

A segunda hipótese é confirmada através de uma correlação moderada positiva significativa entre o desempenho e a confiança. É possível constatar que, quanto melhor é o desempenho, maior é a confiança (embora as correlações sejam moderadas). No entanto, quando os dados são agregados, verifica-se um melhor desempenho nos problemas com conteúdo emocional, embora os níveis de confiança sejam mais baixos. Isto sugere que, este efeito seja função do conteúdo dos problemas (neste caso, os emocionais financeiros e não financeiros) que parece estar a afetar os níveis de confiança relatados pelos participantes.

A terceira, e última, hipótese formulada no presente estudo não foi confirmada. Era esperado que a valência é positiva levasse a atribuições mais internas, estáveis e controláveis, quando comparada com a valência é negativa. Verificou-se, contudo, a existência de uma interação entre a orientação política, o conteúdo e a valência da

primação, esta sugere que, perante um cenário de valência positiva, são feitas atribuições mais externas, instáveis e incontrolláveis, isto para os participantes que se identificaram mais próxima da direita, enquanto, perante um cenário de valência negativa, parecem fazer atribuições mais internas, mais estáveis e controláveis (ver anexo N). Tendo em conta as características ideológicas desta orientação, indivíduos que se identificam com a mesma, perante um cenário financeiro positivo podem, efetivamente, atribuir a este clima de prosperidade, causas instáveis, incontrolláveis e externas por acreditarem ser um período efémero que não está sob o nosso controlo (e vice-versa face a um cenário financeiro negativo).

Neste sentido, o presente estudo serviu para evidenciar os efeitos que as emoções positivas vs. negativas (decorrentes de uma manipulação de primação que tentou simular alguns aspetos comunicacionais do impacto que crises financeiras como a que se viveu em Portugal nos últimos anos) podem ter no nosso raciocínio e no padrão atribucional das pessoas. Na linha de estudos anteriores, os resultados relativos ao desempenho nos problemas de silogismos sugerem um processamento de informação mais profundo resultante de emoções negativas no processo de tomada de decisão. Pode especular-se que as preocupações financeiras, resultantes das sequelas deixadas pela crise económico-financeira (que afeta Portugal há quase 10 anos) poderão contribuir para a adoção de um processamento mais sistemático e deliberado (Tipo 2), melhorando o processo de tomada de decisão dos cidadãos, em contexto financeiro de valência negativa.

### **5.1. Limitações**

Um dos aspetos que poderá ser considerada uma limitação no estudo, passa pela dimensão da amostra. De modo a obter resultados mais fiáveis e conclusivos, a amostra deveria ser maior.

A ideia de separarmos o estudo em dois pode ter confundido os participantes, uma vez que alguns deles acreditavam terem completado o questionário, quando na verdade apenas tinham completado a primeira parte do estudo, ou seja, a tarefa de primação. Embora esta ideia possa ter sido uma boa forma de evitar que os participantes suspeitassem da relação entre a primação e as tarefas posteriores, o facto de o

questionário estar dividido em dois estudos completamente diferentes pode, no entanto, ter levado a que um número de questionários não tenham sido concluídos.

Na tarefa de raciocínio, foram apenas utilizados silogismos na forma *modus ponens*, o que pode ter facilitado as respostas, principalmente para os problemas sem conflito. Assim, em futuros estudos, poderão ser introduzidos silogismos na forma *modus tollens*, ou mesmo outro tipo de problemas como, por exemplo, de *base rates*.

Uma possível limitação que prejudica o entendimento dos resultados deste estudo, passa pelo facto de não se terem estudado emoções específicas. Visto que diferentes emoções promovem diferentes formas de pensamento, poderíamos ter estudado emoções independentes como esperança, insegurança, receio e revolta. Atualmente, já existe evidência que demonstra a existência de diferenças no processamento em estados afetivos negativos. Por exemplo, embora a tristeza e a ira sejam ambas emoções negativas, a primeira promove um processamento sistemático, enquanto que a ira encoraja o processamento heurístico (e.g., Bodenhausen, Kramer, & Siisser, 1994). Por isso, podíamos ter considerado estudar emoções específicas relacionadas com as dificuldades financeiras, que tenham facilitado a interpretação dos efeitos das mesmas na tarefa de silogismos.

## **5.2. Follow-up**

No sentido de tentar ultrapassar algumas das limitações referidas anteriormente, são propostas algumas alterações no presente estudo. Para futuros estudos, considero que um aspeto que poderia ser considerado é a amostra de participantes. Neste caso, o método seria idêntico ao estudo atual, exceto que a fase de primação poderia ser retirada tendo em consideração a condição dos participantes. Assim, os participantes poderiam ser pessoas sobre-endividadas vs. pessoas não sobre-endividadas. Este primeiro grupo apresentaria já emoções integrais relacionadas com as elevadas dificuldades financeiras, e por isto, a primação não seria necessária. Deste modo, seria possível analisar os efeitos de emoções integrais desencadeadas pela preocupação financeira nos processos de tomada de decisão.

Outra ideia relativa a alteração dos participantes, seria contrastar participantes portugueses vs. participantes de outra nacionalidade (e.g., países do norte da europa não afetados por medidas de austeridade como as impostas pela Troika em Portugal). Uma

vez que, no caso das pessoas não sobre-endividadas, apesar de não estarem numa situação de sobre-endividamento, estiveram presentes durante os anos de austeridade em Portugal e, por isso, embora não tenham sido diretamente afetados podem ser influenciados pelas notícias apresentadas pelos meios de comunicação ou, mais pessoalmente, conhecer alguém que se encontre nesta situação. Podendo o material de conteúdo financeiro desencadear emoções que esperaríamos apenas estarem presentes nos participantes sobre-endividados.

De forma a tentar relacionar as respostas aos problemas de silogismos com o tipo de processamento utilizado, seria interessante analisar os tempos de resposta dos participantes, na resposta aos problemas de silogismos. A ideia seria analisar o tempo utilizado despendido para responder ao problema juntamente com o número de respostas corretas, de modo a perceber a existência de uma possível relação. Visto que o processamento de Tipo 2 é descrito como lento devido a deliberação que o caracteriza, então participantes com tempos de resposta mais longos poderão apresentar um melhor desempenho. Assim, tendo em conta os resultados obtidos relativamente as emoções negativas e o seu impacto no desempenho, esperar-se-ia que as emoções negativas desencadeadas pelas preocupações financeiras levassem a maiores tempo de resposta. O objetivo seria o de confirmar que o padrão de desempenho encontrado no presente estudo para a primação de valência negativa em problemas neutros possa ser decorrente do processamento de tipo 2.

## 6. CONCLUSÃO

Os efeitos da crise económico-financeira que afetou Portugal em 2008, teve um impacto não apenas económico como também emocional em milhões de portugueses, que se viram obrigados a realizar alterações drásticas no seu estilo de vida de forma a sobreviver durante este período de instabilidade. O objetivo do presente estudo foi estudar o impacto da indução de sentimentos de preocupação financeira em pessoas que já estão familiarizadas com o tema, de modo a despertar essas emoções, e ver o seu impacto na tomada de decisão. Os resultados sugerem que as pessoas não são indiferentes a este problema. Contudo o padrão geral de resultados embora interessante para um primeiro estudo com o presente paradigma, é menos definido e claro do que seria desejável. Por isto, serão necessários maiores desenvolvimentos no futuro que permitam, por um lado, compreender melhor o impacto das emoções no processo de tomada de decisão em contexto de crise financeira e, por outro, perceber o efeito que as emoções despoletadas numa situação de dificuldade financeira exerce no nosso raciocínio.

## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barr, M. S. (2012). *No slack: The financial lives of low-income Americans*. Brookings Institution Press.
- Batra, R., & Stayman, D. M. (1990). The role of mood in advertising effectiveness. *Journal of Consumer research*, 17(2), 203-214.
- Blanchette, I., & Richards, A. (2004). Reasoning about emotional and neutral materials: Is logic affected by emotion?. *Psychological Science*, 15(11), 745-752.
- Blanchette, I. (2006). The effect of emotion on interpretation and logic in a conditional reasoning task. *Memory & Cognition*, 34(5), 1112-1125.
- Blanchette, I., Richards, A., Melnyk, L., & Lavda, A. (2007). Reasoning about emotional contents following shocking terrorist attacks: A tale of three cities. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 13(1), 47.

- Blanchette, I., & Richards, A. (2010). The influence of affect on higher level cognition: A review of research on interpretation, judgement, decision making and reasoning. *Cognition & Emotion*, 24(4), 561-595.
- Blanchette, I., & Campbell, M. (2012). Reasoning about highly emotional topics: Syllogistic reasoning in a group of war veterans. *Journal of Cognitive Psychology*, 24(2), 157-164.
- Blanchette, I., Gavigan, S., & Johnston, K. (2014). Does emotion help or hinder reasoning? The moderating role of relevance. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(3), 1049.
- Batra, R., & Stayman, D. M. (1990). The role of mood in advertising effectiveness. *Journal of Consumer research*, 17(2), 203-214.
- Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A., & Kramer, G. P. (1994). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of social psychology*, 24(1), 45-62.
- Coelho, L., Ferreira-Valente, A., Cordeiro Santos, A., Frade, C., Vieira, C., Jesus, F., ... & Portugal, S. (2014). Finances, Gender and Power: How are Portuguese Households Managing their Finances in the Context of Economic Crisis? – Preliminary Results.
- Comissão Europeia (2015), *Eurobarómetro Standard 84 Primavera 2016*, disponível em <http://ec.europa.eu/COMMFrontOffice/publicopinion/index.cfm> [consultado em 01-03-2018].
- Dang, J., Xiao, S., & Dewitte, S. (2015). Commentary: “Poverty impedes cognitive function” and “The poor's poor mental power”. *Frontiers in psychology*, 6, 1037.
- De Neys, W., & Glumicic, T. (2008). Conflict monitoring in dual process theories of thinking. *Cognition*, 106(3), 1248-1299.
- Evans, J. S. B. (2002). Logic and human reasoning: an assessment of the deduction paradigm. *Psychological bulletin*, 128(6), 978.

- Gigerenzer, G. (2004). Dread risk, September 11, and fatal traffic accidents. *Psychological science*, 15(4), 286-287.
- Gleicher, F., & Weary, G. (1991). Effect of depression on quantity and quality of social inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(1), 105.
- Han, S., Lerner, J. S., & Keltner, D. (2007). Feelings and consumer decision making: The appraisal-tendency framework. *Journal of consumer psychology*, 17(3), 158-168.
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 344(6186), 862-867.
- Heider, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. New York: John Wiley & Sons.
- Instituto Nacional de Estatística. *Rendimento e Condições de Vida 2014*, disponível em [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaques&DESTAQUES\\_dest\\_boui=224712675&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUES_dest_boui=224712675&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt) [consultado em 01-03-2018].
- Johnson, E. J., & Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of personality and social psychology*, 45(1), 20.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.
- Kavanagh, D. J., & Bower, G. H. (1985). Mood and self-efficacy: Impact of joy and sadness on perceived capabilities. *Cognitive Therapy and Research*, 9(5), 507-525.
- Klauer, K. C., Musch, J., & Naumer, B. (2000). On belief bias in syllogistic reasoning. *Psychological review*, 107(4), 852.
- Kim, J., Sorhaindo, B., & Garman, E. T. (2006). Relationship between financial stress and workplace absenteeism of credit counseling clients. *Journal of Family and Economic Issues*, 27(3), 458-478.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice. *Cognition & emotion*, 14(4), 473-493.

- Loewenstein, G., & Lerner, J. S. (2003). The role of affect in decision making. *Handbook of affective science*, 619(642), 3.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *science*, 341(6149), 976-980.
- Marques, M. M. L., & Frade, C. (2000). O endividamento dos consumidores em Portugal: questões principais. In *Notas Económicas* (No. 14, pp. 13-25). FEUC.
- Melton, R. J. (1995). The role of positive affect in syllogism performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(8), 788-794.
- Neal, R. D., Lawlor, D. A., Allgar, V., Colledge, M., Ali, S., Hassey, A., ... & Wilson, A. (2001). Missed appointments in general practice: retrospective data analysis from four practices. *Br J Gen Pract*, 51(471), 830-832.
- Oaksford, M., Morris, F., Grainger, B., & Williams, J. M. G. (1996). Mood, reasoning, and central executive processes. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 22(2), 476.
- Primo Braga, C. A., & Vincelette, G. A. (Eds.). (2010). *Sovereign debt and the financial crisis: will this time be different?*. The World Bank.
- Ribeiro, R., Frade, C., Coelho, L., & Ferreira-Valente, M. A. (2015). Crise económica em Portugal: Alterações nas práticas quotidianas e nas relações familiares.
- Schimmack, U., & Derryberry, D. E. (2005). Attentional interference effects of emotional pictures: threat, negativity, or arousal?. *Emotion*, 5(1), 55.
- Shah A. K., Mullainathan S., Shafir E. (2012). Some Consequences of having too little. *Science* 338, 682–685. 10.1126/science.1222426
- Soros, G. (2008a): The new paradigm for financial markets. The credit crisis of 2008 and what it means, *Public Affairs Ltd., London*
- Tiedens, L. Z., & Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: the effects of specific emotions on information processing. *Journal of personality and social psychology*, 81(6), 973.



- Worth, L. T., & Mackie, D. M. (1987). Cognitive mediation of positive affect in persuasion. *Social cognition*, 5(1), 76-94.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.

## 8. ANEXOS

### 8.1. Anexo A. Lista dos silogismos apresentados

		Válido	Inválido
<b>Neutro</b>		Todas as flores precisam	Todas as frutas têm vitaminas
	<b>Credível</b>	de As rosas são flores Logo, as rosas precisam de água.	A laranja tem vitaminas Logo a laranja é uma fruta.
<b>Emocional não financeiro</b>	<b>Credível</b>	Todos os tratamentos para o cancro são dolorosos A quimioterapia é um tratamento para o cancro Logo, a quimioterapia é um tratamento doloroso.	Todas as doenças contagiosas são doenças graves A SIDA é uma doença grave Logo, a SIDA é uma doença contagiosa.
	<b>Credível</b>	Todos os trabalhadores precários têm dificuldades financeiras. Os trabalhadores de call-center têm um trabalho precário Logo, os trabalhadores de call-center têm dificuldades financeiras.	Todos os produtos financeiros implicam a cobrança de taxas bancárias Os cartões de crédito implicam a cobrança de taxas bancárias Logo, os cartões de crédito são produtos financeiros.
<b>Neutro</b>	<b>Não Credível</b>	Todos os animais têm olhos. Os vírus são animais Logo, os vírus têm olhos.	Todos os pássaros têm asas. Os cães têm asas. Logo, os cães são pássaros.

<b>Emocional não financeiro</b>	<b>Não Credível</b>	Todos os criminosos causam sofrimento às vítimas.	Todas as doenças infecto-contagiosas provocam muitas mortes.
		Os psicoterapeutas são criminosos.	A gastrite provoca muitas mortes.
		Logo, os psicoterapeutas causam sofrimento às vítimas.	Logo, a gastrite é uma doença infecto-contagiosa.
<b>Emocional financeiro</b>	<b>Não Credível</b>	Todas empresas municipais cobram taxas pelos seus serviços.	Todos os veículos motorizados pagam imposto de circulação.
		As ONGs são empresas municipais.	As bicicletas/skates pagam imposto de circulação.
		Logo, as ONGs cobram taxas pelos seus serviços.	Logo, as bicicletas/skates são veículos motorizados.

## 8.2. Anexo B. Exemplo de notícia para cada tipo de conteúdo

- a) **A taxa de emprego jovem atingiu o nível mais elevado desde 2010.** A economia portuguesa já conseguiu recuperar os postos de trabalho destruídos durante o período em que a troika esteve em Portugal. No terceiro trimestre de 2017, o desemprego baixou para 8,5% e o emprego jovem atingiu o nível mais elevado desde o final de 2010, reforçando a tendência de evolução do mercado de trabalho.



#### **b) Emocional financeiro negativo**

**Portugal continua entre os países mais pobres da Europa.** O Eurostat divulgou os dois indicadores que medem a relação entre a riqueza produzida e o nível de consumo entre os países europeus. Dados que permitem concluir que Portugal continua entre os países mais pobres da Europa e longe dos vizinhos do centro da Europa. O PIB per capita de Portugal situa-se 23% abaixo da média da União Europeia, semelhante a países do leste europeu como a Eslováquia e a Lituânia.



#### **c) Emocional não financeiro positivo**

**119.º golo de Cristiano Ronaldo na Liga dos Campeões.** Quantas noites de glória já teve Cristiano Ronaldo? Muitas, e o mais recente exemplo foi dado em Turim: não era um adversário qualquer, mas o português fez da primeira mão dos quartos-de-final da Liga dos Campeões um passeio para o Real Madrid. Cristiano Ronaldo fez o cruzamento para um golo extraordinário, num pontapé “de bicicleta” que deixou Buffon sem reação.



**d) Emocional não financeiro negativo**

**Morreu o último rinoceronte-branco-do-norte macho do mundo.** O último rinoceronte-branco-do-norte macho, Sudão, morreu no Quênia, aos 45 anos, devido a “complicações relacionadas com a idade”, anunciaram esta semana investigadores. Em comunicado, a organização de proteção da vida animal OI Pejeta Conservacy, no Quênia, informou que o rinoceronte foi sujeito a eutanásia, depois de o seu estado ter “piorado significativamente” e ele já não conseguir ficar de pé.



### 8.3. Anexo C. Medida utilizada para avaliar o efeito da primação

Pedimos-lhe agora que responda a algumas questões sobre o modo como se sentiu ao ler os parágrafos apresentados. Utilize a escala abaixo para responder à seguinte questão:

“Ao ler os parágrafos apresentados, em que medida se sentiu ...?”

	1. Não me senti						7. Senti-me
	nada	2	3	4	5	6	totalmente
Alerta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ansioso/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Concentrado/	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Confiante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Desanimado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Divertido/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enojado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esperançado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Exaltado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inseguro/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Irritado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nervoso/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Receoso/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Revoltado/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Satisfeito/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Surpreendido/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tenso/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Triste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zangado/	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 8.4. Anexo D. Medida de atribuição causal – Locus de controlo

Até que ponto atribui a atual situação económico-financeira do país a causas internas (nacionais) ou a causas externas (conjuntura internacional)?

1. Totalmente a

7. Totalmente a

causas internas	2	3	4	5	6	causas externas
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 8.5. Anexo E. Medida de atribuição causal – Estabilidade

Até que ponto atribui a atual situação económico-financeira do país a causas estáveis (que tenderão a manter-se no futuro) ou a causas instáveis (que poderão alterar-se a qualquer momento)?

1.Totalmente a						7.Totalmente a
causas estáveis	2	3	4	5	6	causas instáveis
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 8.6. Anexo F. Medida de atribuição causal – Controlabilidade

Até que ponto atribui a atual situação económico-financeira do país a causas controláveis (pelo estado português e sociedade civil) ou a causas incontroláveis (e.g., recuperação da economia Europeia)?

1.Totalmente a						7.Totalmente a
Causas controláveis	2	3	4	5	6	causas incontroláveis
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 8.7. Anexo G. Medida de perceção de dificuldades financeiras

Com que frequência tem dificuldade em chegar ao final do mês com dinheiro disponível para pagar as suas contas?

Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente
Sempre			
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Nos últimos meses tem tido dificuldade em cumprir as suas obrigações financeiras quando elas são devidas?

Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Sempre
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 8.8. Anexo H. Medida de orientação política

Em termos de orientação política, indique a posição com que melhor se identifica?

1.Extrema-esquerda      2      3      4      5      6      7.Extrema-direita

☐      ☐      ☐      ☐      ☐      ☐      ☐

### 8.9. Anexo I. *Debriefing*

A quantos estudos respondeu?

Qual pensa ser o objetivo dos estudos a que respondeu?

Na sua opinião existe alguma relação entre os estudos em que acabou de participar?

Se sim, qual?

### 8.10. Anexo J. Agregado da lista de emoções em valência positiva vs. valência negativa.

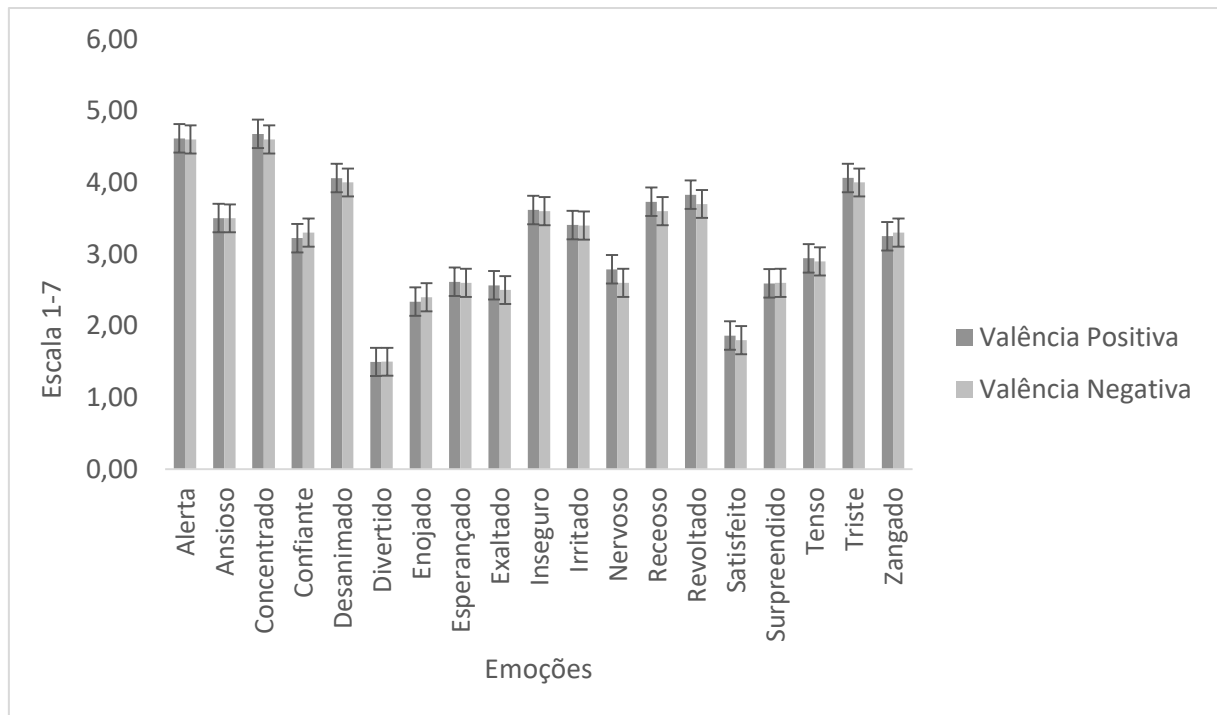
Emoções com valência positiva	Emoções com valência negativa
Confiante	Ansioso
Divertido	Desanimado
Esperançado	Enojado
Satisfeito	Exaltado
	Inseguro
	Irritado
	Nervoso
	Receoso
	Revoltado
	Tenso
	Triste
	Zangado



**8.11. Anexo K.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação (positiva vs. negativa), conteúdo da primação (financeiro vs. não financeiro), introduzindo como variável dependente introduzindo como variável dependente as respostas obtidas na escala das emoções (1. Não me senti nada - 7. Senti-me completamente).*

Análise de Variância					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
Intercept	1897,12	1,00	1897,12	1698,27	0,00
<b>(1)Valência</b>	<b>0,10</b>	<b>1,00</b>	<b>3,48</b>	<b>0,10</b>	<b>0,77</b>
(2)Conteúdo	0,00	1,00	1,13	0,00	0,98
Valência * Conteúdo	0,79	1,00	0,20	0,70	0,40
Error	128, 47	114,00	1,26		
P/N	6,27	2,00	0,28	5,22	0,02
<b>P/N *Valência</b>	<b>125,76</b>	<b>2,00</b>	<b>0,06</b>	<b>104,56</b>	<b>0,00</b>
P/N * Conteúdo	1,58	2,00	0,13	1,31	0,25
P/N *Valência* Conteúdo	0,00	2,00	0,24	0,00	0,99
Error	138,32	228,00	0,27		

**8.12. Anexo L.** *Média das respostas à escala das emoções (de 1-7), para a primação de valência positiva e negativa.*



**8.13. Anexo M.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente desempenho.*

Análise de Variância					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
(1)Valência	1,15	1,00	1,15	0,90	0,35
(2)Conteúdo	1,44	1,00	1,44	1,13	0,29
Valência * Conteúdo	0,12	1,00	0,12	0,09	0,76
(3)Silogismos (N-NF-F)	0,37	2,00	0,19	0,71	0,50
N-NF-F*Valência	0,69	2,00	0,34	1,30	0,28
N-NF-F* Conteúdo	0,28	2,00	0,14	0,54	0,59
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,44	2,00	0,22	0,84	0,44
<b>(4)Tipo de problema C-NC</b>	<b>38,25</b>	<b>1,00</b>	<b>38,25</b>	<b>77,64</b>	<b>,000</b>
C-NC*Valência	0,61	1,00	0,61	1,24	0,27
C-NC* Conteúdo	0,12	1,00	0,12	0,25	0,62
C-NC*Valência* Conteúdo	0,02	1,00	0,02	0,05	0,83
<b>N-NF-F*C-NC</b>	<b>1,53</b>	<b>2,00</b>	<b>0,76</b>	<b>4,07</b>	<b>0,018</b>
<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>1,35</b>	<b>2,00</b>	<b>0,67</b>	<b>3,58</b>	<b>0,029</b>

N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,07	2,00	0,04	0,19	0,83
3*4*1*2	0,07	2,00	0,03	0,18	0,84

**8.14. Anexo N.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente desempenho, introduzindo a medida de emoções negativas e positivas, como covariável, respetivamente.*

Análise de Variância					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
Intercept	228,80	1,00	228,80	180,9	0,00
(1)Valência	3,48	1,00	3,48	2,75	0,10
(2)Conteúdo	1,13	1,00	1,13	0,89	0,35
Valência * Conteúdo	0,20	1,00	0,20	0,16	0,69
(3)Emoções Negativas	2,89	1,00	2,89	2,28	0,13
Error	144	114,00	1,26		
(4) Silogismos (N-NF-F)	0,57	2,00	0,28	1,07	0,34
N-NF-F*Valência	0,11	2,00	0,06	0,21	0,81
N-NF-F* Conteúdo	0,26	2,00	0,13	0,48	0,62
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,49	2,00	0,24	0,91	0,40
N-NF-F*Emoções Negativas	0,34	2,00	0,17	0,63	0,53
Error	60,56	228,00	0,27		
(5) C-NC	5,89	1,00	5,89	11,86	0,00
C-NC*Valência	0,26	1,00	0,26	0,52	0,47
C-NC* Conteúdo	0,14	1,00	0,14	0,27	0,60
C-NC*Valência* Conteúdo	0,03	1,00	0,03	0,05	0,82
C-NC* Emoções Negativas	0,05	1,00	0,05	0,09	0,76
Error	56,61	114,00	0,50		
N-NF-F*C-NC	0,71	2,00	0,36	1,88	0,15

<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>0,49</b>	<b>2,00</b>	<b>0,24</b>	<b>1,29</b>	<b>0,28</b>
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,07	2,00	0,04	0,20	0,82
4*5*1*2	0,08	2,00	0,04	0,21	0,81
N-NF-F*C-NC*Emoções Negativas	0,19	2,00	0,09	0,49	0,61
Error	43,04	228,00	0,19		

### Análise de Variância

Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
Intercept	130,41	1,00	130,41	102,75	0,00
(1)Valência	3,02	1,00	3,02	2,38	0,13
(2)Conteúdo	1,18	1,00	1,18	0,93	0,34
Valência * Conteúdo	0,07	1,00	0,07	0,06	0,81
(3)Emoções Positivas	2,38	1,00	2,38	1,87	0,17
Error	144,69	114,00	1,27		
(4) Silogismos (N-NF-F)	1,02	2,00	0,51	1,93	0,15
N-NF-F*Valência	0,93	2,00	0,47	1,77	0,17
N-NF-F* Conteúdo	0,36	2,00	0,18	0,68	0,51
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,47	2,00	0,23	0,89	0,41
N-NF-F*Emoções Positivas	0,85	2,00	0,42	1,60	0,20
Error	60,05	228,00	0,26		
(5) C-NC	10,28	1,00	10,28	21,19	0,00
C-NC*Valência	1,65	1,00	1,65	3,41	0,07
C-NC* Conteúdo	0,07	1,00	0,07	0,15	0,70
C-NC*Valência* Conteúdo	0,04	1,00	0,04	0,09	0,76
C-NC* Emoções Positivas	1,34	1,00	1,34	2,77	0,10
Error	55,31	114,00	0,49		
N-NF-F*C-NC	1,41	2,00	0,70	3,78	0,02
<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>1,99</b>	<b>2,00</b>	<b>0,99</b>	<b>5,33</b>	<b>0,01</b>

N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,09	2,00	0,04	0,24	0,79
4*5*1*2	0,09	2,00	0,04	0,23	0,79
N-NF-F*C-NC*Emoções	0,69	2,00	0,35	1,86	0,16
Positivas					
Error	42,53	228,00	0,19		

**8.15. Anexo O.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente desempenho, introduzindo a medida de dificuldades financeiras como covariável.*

Análise de Variância					
Source	SS	Df	MS	F	p (sig.)
Intercept	169,43	1,00	169,43	132,74	0,00
(1)Valência	1,29	1,00	1,29	1,01	0,32
(2)Conteúdo	1,66	1,00	1,66	1,30	0,36
Valência * Conteúdo	0,09	1,00	0,09	0,07	0,79
(3)Dificuldades financeiras	1,56	1,00	1,56	1,22	0,27
Error	145,51	114,00	1,28		
(4) Silogismos (N-NF-F)	0,27	2,00	0,14	0,51	0,60
N-NF-F*Valência	0,69	2,00	0,35	1,30	0,27
N-NF-F* Conteúdo	0,25	2,00	0,13	0,48	0,62
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,45	2,00	0,22	0,84	0,43
N-NF-F*Dificuldades	0,15	2,00	0,08	0,29	0,75
Financeiras					
Error	60,74	228,00	0,27		
(5) C-NC	5,52	1,00	5,52	11,11	0,00
C-NC*Valência	0,61	1,00	0,61	1,23	0,27
C-NC* Conteúdo	0,12	1,00	0,12	0,25	0,62
C-NC*Valência* Conteúdo	0,02	1,00	0,02	0,05	0,83
C-NC* Dificuldades Financeiras	0,00	1,00	0,00	0,00	0,98
Error	55,65	114,00	0,50		

N-NF-F*C-NC	0,13	2,00	0,06	0,34	0,71
<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>1,29</b>	<b>2,00</b>	<b>0,64</b>	<b>3,43</b>	<b>0,03</b>
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,06	2,00	0,03	0,16	0,85
4*5*1*2	0,06	2,00	0,03	0,15	0,86
N-NF-F*C-NC* Dificuldades	0,38	2,00	0,19	1,01	0,37
Financeiras					
Error	42,84	228,00	0,19		

**8.16. Anexo P.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente desempenho, introduzindo a medida de orientação política como covariável.*

Análise de Variância					
Source	SS	Df	MS	F	p (sig.)
Intercept	118,42	1,00	118,42	92,48	0,00
(1)Valência	0,59	1,00	0,59	0,46	0,32
(2)Conteúdo	1,70	1,00	1,70	1,33	0,36
Valência * Conteúdo	0,02	1,00	0,02	0,01	0,79
(3)Orientação Política	1,09	1,00	1,09	0,85	0,27
Error	145,97	114,00	1,28		
(4) Silogismos (N-NF-F)	0,04	2,00	0,02	0,51	0,08
N-NF-F*Valência	0,55	2,00	0,28	1,30	1,03
N-NF-F* Conteúdo	0,24	2,00	0,12	0,48	0,46
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,50	2,00	0,25	0,84	0,94
N-NF-F* Orientação Política	0,12	2,00	0,06	0,29	0,23
Error	60,77	228,00	0,27		
(5) C-NC	0,72	1,00	0,72	11,11	1,46
C-NC*Valência	0,30	1,00	0,30	1,23	0,61
C-NC* Conteúdo	0,19	1,00	0,19	0,25	0,38
C-NC*Valência* Conteúdo	0,09	1,00	0,09	0,05	0,19
C-NC* Orientação Política	0,65	1,00	0,65	0,00	1,32

Error	56,00	114,00	0,49		
N-NF-F*C-NC	0,33	2,00	0,17	0,34	0,42
<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>1,22</b>	<b>2,00</b>	<b>0,61</b>	<b>3,43</b>	<b>0,04</b>
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,10	2,00	0,05	0,16	0,76
4*5*1*2	0,10	2,00	0,05	0,15	0,77
N-NF-F*C-NC*Orientação	0,33	2,00	0,16	1,01	0,42
Politica					
Error	42,90	228,00	0,19		

**8.17. Anexo Q.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente desempenho, introduzindo a medida de estatuto de trabalhador vs. não trabalhador como variável dicotômica.*

Análise de Variância						
Source	SS	Df	MS	F	p (sig.)	
Intercept	1393,10	1,00	1393,10	1157,76	0,00	
(1)Valência	1,51	1,00	1,51	1,25	0,27	
(2)Conteúdo	1,71	1,00	1,71	1,42	0,24	
(3)Fontes de financiamento: trabalho vs. não trabalho	12,52	1,00	12,52	10,41	0,00	
Valência * Conteúdo	0,08	1,00	0,08	0,07	0,79	
Valência*Fontes de financiamento	1,53	1,00	1,53	1,27	0,26	
Conteúdo*Fontes de financiamento	0,54	1,00	0,54	0,45	0,50	
Valência* Conteúdo*Fontes de financiamento	0,12	1,00	0,12	0,10	0,75	
Error	132,36	110,00	1,20			
(4)N-NF-F	0,52		0,26	1,01	0,37	
N-NF-F*Valência	0,46	2,00	0,23	0,89	0,41	
N-NF-F* Conteúdo	0,31	2,00	0,16	0,61	0,54	
N-NF-F* Fontes de	0,06	2,00	0,03	0,11	0,89	

financiamento						
N-NF-F* Valência* Conteúdo	0,62	2,00	0,31	1,20	0,30	
N-NF-F* Valência* Fontes de	0,54		0,27	1,04	0,35	
financiamento						
N-NF-F* Conteúdo * Fontes	0,20	2,00	0,10	0,38	0,68	
de financiamento						
4*1*2*3	1,20	2,00	0,60	2,33	0,10	
Error	56,51	220,00	0,26			
(5) C-NC	37,18	1,00	37,18	85,20	0,00	
C-NC*Valência	0,90	1,00	0,90	2,07	0,15	
C-NC* Conteúdo	0,17	1,00	0,17	0,39	0,53	
C-NC* Fontes de	7,79	1,00	7,79	17,84	0,00	
financiamento						
C-NC*Valência* Conteúdo	0,05	1,00	0,05	0,11	0,75	
C-NC*Valência*Fontes de	0,12	1,00	0,12	0,27	0,61	
financiamento						
C-NC*Conteúdo*Fontes de	0,06	1,00	0,06	0,13	0,72	
financiamento						
5*1*2*3	0,01	1,00	0,01	0,01	0,90	
Error	48,01	110,00	0,44			
N-NF-F*C-NC	1,22	2,00	0,61	3,33	0,04	
<b>N-NF-F*C-NC*Valência</b>	<b>1,53</b>	<b>2,00</b>	<b>0,77</b>	<b>4,18</b>	<b>0,02</b>	
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,05	2,00	0,03	0,15	0,86	
N-NF-F*C-NC* Fontes de	0,54	2,00	0,27	1,46	0,23	
financiamento						
4*5*1*2	0,03	2,00	0,02	0,09	0,91	
4*5*1*3	0,21	2,00	0,11	0,58	0,56	
4*5*2*3	0,20	2,00	0,10	0,55	0,58	
4*5*1*2*3	1,05	2,00	0,53	2,88	0,06	
Error	40,33	220,00	0,18			



**8.18. Anexo R.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, para a variável dependente confiança.*

<b>Análise de Variância</b>					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
(1)Valência	19,26	1,00	19,26	2,32	0,13
(2)Conteúdo	4,64	1,00	4,64	0,56	0,46
Valência * Conteúdo	0,92	1,00	0,92	0,11	0,74
<b>(3)Silogismos (N-NF-F)</b>	<b>22,01</b>	<b>2,00</b>	<b>11,01</b>	<b>18,27</b>	<b>0,00</b>
N-NF-F*Valência	0,49	2,00	0,25	0,41	0,67
N-NF-F* Conteúdo	2,20	2,00	1,10	1,83	0,16
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,60	2,00	0,30	0,50	0,61
<b>(4)Tipo de problema C-NC</b>	<b>1,75</b>	<b>1,00</b>	<b>1,75</b>	<b>3,78</b>	<b>,05</b>
C-NC*Valência	0,01	1,00	0,01	0,03	0,87
C-NC* Conteúdo	0,00	1,00	0,00	0,00	0,98
C-NC*Valência* Conteúdo	0,02	1,00	0,02	0,05	0,82
<b>N-NF-F*C-NC</b>	<b>3,57</b>	<b>2,00</b>	<b>1,79</b>	<b>3,45</b>	<b>0,033</b>
N-NF-F*C-NC*Valência	0,62	2,00	0,31	0,60	0,55
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,02	2,00	0,01	0,02	0,98
3*4*1*2	0,10	2,00	0,05	0,10	0,90

**8.19. Anexo S.** *Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente confiança, introduzindo a medida de dificuldades financeiras como covariável.*

<b>Análise de Variância</b>					
Source	SS	Df	MS	F	p (sig.)
Intercept	3217,92	1,00	3217,92	386,39	0,00
(1)Valência	20,03	1,00	20,03	2,41	0,12
(2)Conteúdo	5,33	1,00	5,33	0,64	0,43
Valência * Conteúdo	1,11	1,00	1,11	0,13	0,72

(3)Dificuldades financeiras	4,19	1,00	4,19	0,50	0,48
Error	949,40	114,00	8,33		
<b>(4) Silogismos (N-NF-F)</b>	<b>1,89</b>	<b>2,00</b>	<b>0,94</b>	<b>1,56</b>	<b>0,21</b>
N-NF-F*Valência	0,51	2,00	0,25	0,42	0,66
N-NF-F* Conteúdo	2,15	2,00	1,08	1,78	0,17
N-NF-F*Valência* Conteúdo	0,60	2,00	0,30	0,49	0,61
<b>N-NF-F*Dificuldades</b>	<b>0,45</b>	<b>2,00</b>	<b>0,22</b>	<b>0,37</b>	<b>0,69</b>
<b>Financeiras</b>					
Error	138,14	228,00	0,61		
(5) C-NC	0,00	1,00	0,00	0,00	0,97
C-NC*Valência	0,01	1,00	0,01	0,02	0,90
C-NC* Conteúdo	0,00	1,00	0,00	0,00	0,97
C-NC*Valência* Conteúdo	0,02	1,00	0,02	0,04	0,85
C-NC* Dificuldades	0,33	1,00	0,33	0,70	0,40
<b>Financeiras</b>					
Error	52,75	114,00	0,46		
<b>N-NF-F*C-NC</b>	<b>1,95</b>	<b>2,00</b>	<b>0,98</b>	<b>1,88</b>	<b>0,15</b>
N-NF-F*C-NC*Valência	0,65	2,00	0,32	0,62	0,54
N-NF-F*C-NC* Conteúdo	0,04	2,00	0,02	0,04	0,97
4*5*1*2	0,09	2,00	0,05	0,09	0,91
N-NF-F*C-NC* Dificuldades	0,65	2,00	0,32	0,63	0,54
<b>Financeiras</b>					
Error	118,26	228,00	0,52		

**8.20. Anexo T.** Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente confiança, introduzindo a medida de dificuldades financeiras como covariável, apenas para problemas com conflito.

<b>Análise de Variância</b>					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)

Intercept	1661,10	1,00	1661,10	373,59	0,00
Dificuldades Financeiras	0,59	1,00	0,59	0,13	0,72
Error	520, 21	117,00	4,45		
<b>N-NF-F</b>	<b>0,76</b>	<b>2,00</b>	<b>0,38</b>	<b>0,64</b>	<b>0,53</b>
N-NF-F*Dificuldades Financeiras	0,46	2,00	0,123	0,38	0,68
Error	139,75	234,00	0,60		

**8.21. Anexo U.** Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação, conteúdo dos silogismos e tipo de problema, com a variável dependente confiança, introduzindo a medida de dificuldades financeiras como covariável, apenas para problemas sem conflito.

Análise de Variância					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
Intercept	1656,91	1,00	1656,91	382,27	0,00
Dificuldades Financeiras	2,53	1,00	2,53	0,58	0,45
Error	506, 86	117,00	4,33		
<b>N-NF-F</b>	<b>3,22</b>	<b>2,00</b>	<b>1,61</b>	<b>3,13</b>	<b>0,05</b>
N-NF-F*Dificuldades Financeiras	0,64	2,00	0,32	0,62	0,54
Error	120,64	234,00	0,52		

**8.22. Anexo V.** Resultados da análise de variância dos fatores: valência da primação, conteúdo da primação e atribuição causal.

Análise de Variância					
Source	SS	df	MS	F	p (sig.)
Intercept	6935,87	1,00	6935,87	4445,47	0,00
(1)Valência	1,69	1,00	1,69	1,08	0,30
(2)Conteúdo	4,99	1,00	4,99	3,20	0,08
<b>Valência * Conteúdo</b>	<b>0,11</b>	<b>1,00</b>	<b>0,11</b>	<b>0,07</b>	<b>0,79</b>

Error	179,42	115,00	1,56		
R1	97,42	3,00	32,47	23,14	0,00
R1 * Valência	3,41	3,00	1,14	0,81	0,49
R1 * Conteúdo	9,78	3,00	3,26	2,32	0,07
R1*Valência* Conteúdo	2,02	3,00	0,67	0,48	0,70
Error	484,17	345,00	1,40		

**8.23. Anexo W.** *Resultados da análise de variância dos fatores: orientação política, valência da primação e conteúdo da primação, introduzindo como variável dependente a medida de atribuição causal.*

Análise de Variância					
Source	SS	Df	MS	F	p (sig.)
Intercept	3056,94	1,00	3056,94	1522,48	0,00
(1)Valência	1,48	1,00	1,48	0,74	0,39
(2)Conteúdo	5,88	1,00	5,88	2,93	0,09
(3)Orientação Política	2,16	2,00	1,08	0,54	0,58
Valência * Conteúdo	1,59	1,00	1,59	0,79	0,38
Valência *Orientação Política	25,86	2,00	12,93	6,44	0,00
Conteúdo * Orientação Política	3,39	2,00	1,70	0,85	0,43
<b>Valência* Conteúdo</b>	<b>3,17</b>	<b>2,00</b>	<b>1,58</b>	<b>0,79</b>	<b>0,46</b>
Error	214,84	107,00	2,01		
(4) IE-EI-CI (Interna/Externa, Estavel/Instavel, Controlavel/Incontrolavel)	24,15	2,00	12,07	12,31	0,00
IE-EI-CI * Valência	5,21	2,00	2,60	2,66	0,07
IE-EI-CI * Conteúdo	5,20	2,00	2,60	2,65	0,07
IE-EI-CI * Orientação Política	6,17	4,00	1,54	1,57	0,18
IE-EI-CI * Valência * Conteúdo	4,23	2,00	2,11	2,16	0,12
IE-EI-CI * Valência * Orientação Política	5,06	4,00	1,27	1,29	0,27
IE-EI-CI * Valência * Conteúdo	7,84	4,00	1,96	2,00	0,10

4*1*2*3	9,49	4,00	2,37	2,42	0,05
Error	209,91	214,00	0,98		

**8.24. Anexo X.** *Efeito de interação entre as variáveis orientação política, conteúdo e valência, para causas internas vs. externas, estáveis vs. instáveis e controláveis vs. incontroláveis.*

